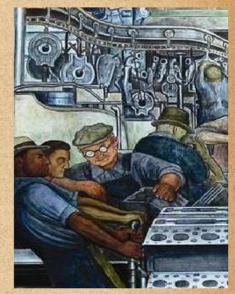
J. Lapidus K. Ostrovityanov



# MANUALDE POLITICA

1929

Fondo documental EHK Dokumentu fondoa

Euskal Herriko Komunistak

# UN ESBOZO DE ECONOMÍA POLÍTICA

Economía política y Economía Soviética

por

I. LAPIDUS y K. OSTROVITYANOV

1929

# MARTIN LAWRENCE, LIMITED

#### HECHO E IMPRESO EN GRAN BRETAÑA POR LA GARDEN CITY PRESS LTD., LETCHWORTH.

Nota de EHK sobre la conversión a libro digital para su estudio. En el lateral de la izquierda aparecerán los números de las páginas que se corresponde con las del libro original. El corte de página no es exacto, porque no hemos querido cortar ni palabras ni frases, es simplemente una referencia.

Este trabajo de conversión a libro digital se ha realizado para el estudio e investigación del pensamiento marxista. (EHK)

http://www.abertzalekomunista.net

# ÍNDICE

- vii NOTA DEL EDITOR
- IX PRÓLOGO A LA EDICIÓN EN RUSO
- 1 INTRODUCCIÓN

# Parte I: El trabajo como regulador del sistema de mercancías

Págs. Caps.

#### 7 I. EL TRABAJO COMO BASE DEL VALOR

- 1. La propiedad privada y la división del trabajo como requisitos de la economía de intercambio. La necesidad del intercambio.
- 2. El precio como regulador extrínseco del intercambio.
- 3. Las condiciones de las que depende el precio. Utilidad. Oferta y demanda.
- 4. Coste de producción.
- 5. Resumen. El trabajo como base del valor. El valor como expresión de las relaciones sociales.
- 6. Trabajo concreto y trabajo abstracto.
- 7. Trabajo individual y trabajo socialmente necesario.
- 8. Trabajo simple y trabajo complejo.

MATERIAL DE ESTUDIO EN RELACIÓN CON EL CAPÍTULO I

#### 41 II. LA FORMA DEL VALOR Y DEL DINERO

La concepción general de la forma del valor.

- 10. La evolución de la forma de valor. Las tres formas de valor.
- 11. El dinero. El dinero y el fetichismo de la mercancía en general.
- 12. El dinero como medida de valor y patrón de precios.
- 13. El dinero como medio de circulación.
- 14. Otras funciones del dinero.

CURSO DE LECTURA EN RELACIÓN CON EL CAPÍTULO II

# Parte II: La producción de plusvalía

#### 65 I. LA PLUSVALÍA EN LA ECONOMÍA CAPITALISTA

- 15. La imposibilidad de obtener plusvalía a partir del intercambio.
- 16. La fuerza de trabajo como mercancía. El valor de la fuerza de trabajo.
- 17. El origen de la plusvalía.
- 18. El capital.
- 19. El capital constante y el capital variable. La tasa de explotación.
- 20. La plusvalía absoluta y relativa.
- 21. La creación de plusvalía relativa.
- 22. El crecimiento de la explotación. El taylorismo.

MATERIAL DE ESTUDIO EN RELACIÓN CON EL CAPÍTULO I

#### 92 II. LA PLUSVALÍA EN LA U.R.S.S.

- 23. Caracterización general de la economía de la U.R.S.S.
- 24. La cuestión de la plusvalía en la industria estatal de la U.R.S.S.
- 25. La plusvalía bajo otras formas en la U.R.S.S.

MATERIAL DE ESTUDIO EN RELACIÓN CON EL CAPÍTULO II

#### Parte III: El salario

#### 105 LOS SALARIOS EN EL CAPITALISMO

- 26. El salario como precio de la fuerza de trabajo. Formas de salario.
- 27. Factores del salario.

MATERIAL DE ESTUDIO EN RELACIÓN CON EL CAPÍTULO I

#### 120 LOS SALARIOS EN LA U.R.S.S.

- 28. Estudio general. Factores salariales en la U.R.S.S.
- 29. La productividad del trabajo y los salarios en la U.R.S.S.

MATERIAL DE ESTUDIO EN RELACIÓN CON EL CAPÍTULO II

#### Parte IV: Teoría del beneficio y del precio de producción

#### 137 I. EL BENEFICIO Y EL PRECIO DE PRODUCCION EN EL CAPITALISMO

- 30. La tasa de ganancia y la tasa de plusvalía.
- 31. La composición orgánica del capital y la tasa de ganancia.
- 32. La rotación del capital y la tasa de ganancia.
- 33. Las correlaciones entre la tasa de explotación y la tasa de ganancia.
- 34. La formación de la tasa media de ganancia y su tendencia a la baja.
- 35. Costes de producción y cálculo en la sociedad capitalista.
- 36. El precio de producción y la teoría del valor trabajo.

MATERIAL DE ESTUDIO EN RELACIÓN CON EL CAPÍTULO I (págs. 30-36)

#### 168 II. EL REGULADOR DE LA ECONOMÍA SOVIÉTICA

- 37. La cuestión del valor en la U.R.S.S.
- 38. El beneficio y la tasa media de beneficio en la U.R.S.S.
- 39. La importancia del beneficio en la economía soviética. El cálculo y su importancia para el sistema económico de la U.R.S.S.
- 40. El precio de la producción en la Unión Soviética.

MATERIAL DE ESTUDIO EN RELACIÓN CON EL CAPÍTULO II (págs. 37 a 40)

# Parte V: Capital mercantil y beneficio mercantil

# 187 I. EL CAPITAL MERCANTIL Y EL BENEFICIO MERCANTIL EN LA ECONOMÍA CAPITALISTA

- 41. La circulación del capital.
- 42. El concepto de capital mercantil.
- 43. El trabajo de los vendedores.
- 44. La fuente del beneficio del comerciante
- 45. El papel del capital mercantil en la igualación de la tasa de ganancia y el nivel de la ganancia mercantil.
- 46. La explotación de los vendedores.
- 47. Beneficios cooperativos.

MATERIAL DE ESTUDIO EN RELACIÓN CON EL CAPÍTULO I (págs. 41 a 47)

# 205 II. LA CUESTIÓN DEL CAPITAL MERCANTIL Y EL BENEFICIO MERCANTIL EN LA URSS

- 48. Inaplicabilidad de las categorías de capital mercantil y beneficio mercantil al comercio estatal.
- 49. La transformación del producto excedente de la industria estatal en plusvalía por medio

- del comercio privado y la apropiación por el Estado soviético de una parte de la plusvalía del capital privado por medio del comercio estatal.
- 50. El carácter no capitalista del intercambio entre las empresas estatales y los pequeños productores de mercancías que no explotan el trabajo ajeno.
- 51. La naturaleza del beneficio cooperativo en la U.R.S.S.

CAPÍTULO II. TEMAS Y EJERCICIOS

### Parte VI: Capital de préstamo y crédito: dinero a crédito y papel moneda

#### 217 I. CAPITAL DE PRÉSTAMO E INTERÉS

- 52. Observaciones preliminares.
- 53. La formación de capital libre.
- 54. El interés del capital prestado.
- 55. El tipo de interés.
- 56. Separación de las funciones del capital dinerario y del capital industrial.
- 57. La separación del beneficio de la empresa del interés.

#### 227 II. EL CRÉDITO Y LOS BANCOS

- 58. El crédito bancario y el crédito comercial.
- 59. La letra de cambio como garantía.
- 60. Descuento de letras de cambio: Intereses de descuento.
- 61. El concepto general de banco.
- 62. Operaciones bancarias pasivas.
- 63. Operaciones bancarias activas.
- 64. Bancos, beneficios a crédito.

#### 240 III. TÍTULOS DE CRÉDITO Y PAPEL MONEDA

- 65. Concepto general de los títulos de crédito.
- 66. ¿En qué medida pueden los billetes sustituir al dinero real?
- 67. El papel moneda y su distinción de los billetes de crédito.
- 68. El poder adquisitivo del papel moneda.
- 69. Recapitulación y conclusiones.
- 70. La inflación y su influencia en la economía nacional.
- 71. El restablecimiento de una moneda normal.
- 72. Compensación internacional de cuentas.

#### LITERATURA RECOMENDADA SOBRE LOS CAPÍTULOS I, II y III

# 260 IV. INTERÉS, CRÉDITO Y PAPEL MONEDA EN LA R.U.S.A.

- 73. El interés en la U.R.S.S.
- 74. El crédito en la U.R.S.S.
- 75. El papel moneda en la URSS

PREGUNTAS PARA LOS ESTUDIANTES

#### Parte VII: La renta del suelo

#### 269 I. LA RENTA DEL SUELO EN LA SOCIEDAD CAPITALISTA

- 76. El significado general de la renta del suelo.
- 77. La renta diferencial.
- 78. Segunda forma de renta diferencial.
- 79. El origen de la renta diferencial.

- 80. La renta absoluta.
- 81. La fuente de la renta absoluta.
- 82. La renta del suelo y los precios de los productos agrícolas.
- 83. El precio
- 84. La "tendencia al alza de las rentas del suelo con el desarrollo del capitalismo".
- 85. El significado social de la renta del suelo.
- 86. Nacionalización de la tierra y de la renta.

# 295 II. LAS FORMAS PRECAPITALISTAS DE LA RENTA Y LA CUESTIÓN DE LA RENTA EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA

- 87. Las formas precapitalistas de la renta.
- 88. La renta diferencial y la pequeña agricultura campesina.
- 89. La renta absoluta y la pequeña agricultura campesina.

MATERIALES SOBRE LOS CAPÍTULOS I y II

# 306 III. LA RENTA DEL SUELO EN LA ECONOMÍA SOVIÉTICA

- 90. Diferencia entre la agricultura soviética y la capitalista.
- 91. La cuestión de la renta absoluta en la pequeña agricultura campesina de la U.R.S.S.
- 92. La cuestión de la renta diferencial en la pequeña agricultura campesina de la U.R.S.S.
- 93. La cuestión de la renta diferencial en las explotaciones de concesionarios y de campesinos ricos.
- 94. Las relaciones soviéticas con el mercado mundial y la renta del suelo.
- 95. La renta y el impuesto agrícola.
- 96. La cuestión del alquiler de solares en las ciudades.
- PREGUNTAS SOBRE EL CAPÍTULO III

#### Parte VIII

# 319 I. ACUMULACIÓN DE CAPITAL Y REPRODUCCIÓN DE LAS RELACIONES CAPITALISTAS

- 97. La acumulación primitiva del capital.
- 98. El concepto de reproducción.
- 99. La reproducción capitalista simple.
- 100. La reproducción capitalista a escala progresivamente creciente.
- 101. Concentración y centralización del capital.
- 102. Tendencias del desarrollo de la técnica capitalista.
- 103. La pequeña industria en el capitalismo.
- 104. Causas que retrasan el desarrollo de la agricultura a gran escala.
- 105. Ventajas de la agricultura a gran escala sobre la agricultura a pequeña escala.
- 106. La concentración de la producción en la agricultura y la posición del pequeño agricultor.
- 107. La cooperación agrícola en el capitalismo.
- 108. La ley general de la acumulación capitalista.
- 109. El proceso de reproducción y la realización del producto.
- 110. Las condiciones necesarias para el equilibrio de la producción capitalista en la reproducción simple.
- 111. Condiciones necesarias para el equilibrio en la reproducción progresiva.
- 112. Anarquía de la producción y crisis.

#### PREGUNTAS PARA LOS ESTUDIANTES

#### Parte IX

#### 381 I. EL IMPERIALISMO Y LA CAÍDA DEL CAPITALISMO

- 113. El capitalismo y el desarrollo de las fuerzas productivas.
- 114. Las sociedades anónimas.
- 115. Las sociedades anónimas y la centralización del capital. El sistema de las sociedades "filiales".
- 116. Dividendos, beneficios del fundador y capital ficticio.
- 117. El auge de los monopolios capitalistas.
- 118. Formas de monopolio.
- 119. Estadísticas de las empresas monopolistas.
- 120. Combinados capitalistas monopolistas y establecimientos "recalcitrantes".
- 121. Fusión del capital bancario con el capital industrial. El capital financiero.
- 122. La fusión del capital financiero con el Estado capitalista.
- 123. El regulador en la producción y el intercambio monopolistas.
- 124. La conquista de los mercados exteriores. Aranceles protectores.
- 125. La exportación de capital.
- 126. La lucha por las colonias y el reparto del mundo.
- 127. Las cosechadoras internacionales y la lucha por el reparto del mundo.
- 128. La inevitabilidad de la guerra en la época del capitalismo monopolista, del militarismo.
- 129. Conclusiones generales. Definición del imperialismo.
- 130. La formación de la economía mundial en la época imperialista.
- 131. Contradicciones entre las fuerzas productivas y las relaciones de producción en la época imperialista.
- 132. El militarismo. La guerra y el desarrollo de las fuerzas productivas.
- 133. La posición de la clase obrera y la lucha de clases en la época imperialista.
- 134. La lucha de clases y las luchas nacionales en los países coloniales y atrasados.
- 135. Decadencia de la clase capitalista.
- 136. Desarrollo desigual del capitalismo.
- 137. La teoría del superimperialismo.
- 138. La caída inevitable del capitalismo y la transición al comunismo.

#### MATERIAL DE LECTURA DE LA PARTE IX

#### Parte X

#### 459 I. TRANSICIÓN DEL CAPITALISMO AL SOCIALISMO

- 139. Inevitabilidad del período de transición del capitalismo al comunismo.
- 140. Concepciones del socialismo y del comunismo.
- 141. La cuestión de la aplicabilidad del término Economía Política a la economía soviética.
- 142. La cuestión de la aplicabilidad de las categorías capitalistas de distribución al sistema soviético.
- 143. La esencia de la reproducción expansiva en el socialismo, a diferencia de la reproducción expansiva en el capitalismo.
- 144. La acumulación socialista en la U.R.S.S.
- 145. La importancia de los planes en la construcción socialista.
- 146. La industrialización soviética.

#### **INDICE**

- 147. Técnica socialista.
- 148. Racionalización socialista de la producción.
- 149. El incentivo para el desarrollo de la productividad del trabajo en la U.R.S.S.
- 150. Las fuentes de la acumulación socialista.
- 151. La vía al socialismo en la agricultura soviética. El papel de las cooperativas.
- 152. Peculiaridades del proceso de diferenciación del campesinado en la sociedad soviética.
- 153. El camino hacia la agricultura colectiva.
- 154. La falacia de la teoría de la acumulación socialista primitiva.
- 155. La cuestión de las crisis en la economía soviética.
- 156. La ley del desarrollo desigual del capitalismo y la posibilidad de edificar el socialismo en un solo país.
- 157. La posibilidad de edificar el socialismo en la U.R.S.S.
- 158. Algunas estadísticas sobre las tendencias del desarrollo económico soviético.
- 159. La U.R.S.S. como baluarte de la revolución mundial.

#### 539 BIBLIOGRAFÍA

#### 541 ÍNDICE DE MATERIAS

# NOTA DEL EDITOR

El estudio de la economía política por parte de los estudiantes de habla inglesa se ha visto dificultado hasta ahora por la escasez de libros en inglés que traten de la economía marxista.

Es cierto que existen traducciones de *El Capital* y una serie de libros que tratan diversos puntos de la economía marxista, pero ha faltado un libro de texto que trate a fondo la economía política; los que han aparecido son fragmentarios y suelen tratar el tema de manera puramente académica. Por otra parte, el estudiante individual a menudo ha sido disuadido de estudiar *El Capital* por su tamaño y el hecho de que algún curso preliminar es aconsejable.

Al presentar este *Esbozo de Economía Política*, confiamos en que será de inmenso valor para las clases y para el estudiante individual. La disposición es adecuada para las escuelas, pero también puede ser utilizado por el estudiante solo, el material de estudio y ejercicios son extremadamente útiles en ambos casos.

Además de ser un curso general de economía, como indica el subtítulo, el libro trata particularmente de la economía de la Unión Soviética. El análisis que hacen los autores de las formas productivas en la Unión Soviética supone una contribución al estudio de las condiciones en la Unión Soviética que era muy necesaria.

# PRÓLOGO A LA EDICIÓN RUSA

Los estudiantes que siguen cursos de economía política en las escuelas del Partido soviético, en las Facultades Obreras (Escuelas Preparatorias) y en los centros de enseñanza superior se han visto hasta ahora muy obstaculizados en su trabajo por la ausencia de un manual adaptado a los programas de estos centros de enseñanza.

Se han visto obligados a recurrir primero a uno y luego a otro libro de texto como referencia, según las diversas secciones del curso, e incluso las cuestiones individuales que se examinan; y en el caso de una serie de problemas, especialmente los que se refieren a la economía soviética, a veces es absolutamente imposible indicar cualquier libro de texto.

El objetivo de este libro es satisfacer esta necesidad de un manual para estas escuelas.

Además del material básico del manual, el libro contiene también materiales especiales para la investigación científica práctica, dispuestos de modo que ayuden al estudiante a desplegar cierta actividad e independencia en la adquisición de conocimientos. Estos materiales no son lecciones acabadas. Sólo proporcionan ejemplos de trabajos de investigación, por lo que no eliminan en absoluto la necesidad de que el propio profesor elabore tareas para sus alumnos.

Las selecciones de obras clásicas recomendadas en las secciones sobre el trabajo de investigación están destinadas, por supuesto, a estudiantes más avanzados. Ofrecen al estudiante la oportunidad de desarrollar aún más los fundamentos adquiridos durante nuestro curso, y también deberían acostumbrarle a la lectura de obras clásicas sobre economía política, y en primer lugar a la lectura de *El Capital*.

Como nuestro libro está adaptado a un curso que trata diversos problemas, lo hemos dividido en un número correspondiente de secciones, y hemos procurado que cada sección sea más o menos completa en sí misma. En consecuencia, debido a la conexión natural que existe entre diversos temas, ha sido inevitable cierta repetición; nos parece que esto, desde el punto de vista metodológico, no sólo no será una desgracia en sí mismo, sino que, por

ix

el contrario, contribuirá a una comprensión más segura de los problemas de la economía política.

Para concluir, unas palabras sobre la construcción misma del curso. Su característica distintiva es el principio, rígidamente observado, de considerar los problemas de la economía política junto con los correspondientes problemas de la economía soviética. Esta disposición del curso nos parece que tiene una serie de ventajas como método de trabajo. En primer lugar, la yuxtaposición de los problemas de la economía política con los de la economía soviética suscitará un gran interés en el estudiante y hará muy interesante la enseñanza de la economía política. Además, esta yuxtaposición aclarará la esencia de las relaciones productivas en la sociedad capitalista y también el carácter fetichista y el marco histórico de ciertas marcas de la economía política.

Pero si bien el estudio paralelo de la economía política y la economía soviética tiene sus ventajas, también hay que mencionar las dificultades con las que se topará un plan de este tipo. La primera dificultad es que los problemas de la economía soviética están estrechamente relacionados entre sí y exigen un método de exposición definido, que no siempre coincide con el método de exposición de la economía política. Así, por ejemplo, para resolver el problema de la plusvalía en la U.R.S.S., no sólo es necesario saber cómo se presenta el problema de la plusvalía en el primer volumen de *El Capital*, sino también tener una cierta concepción de la forma de realización de la plusvalía y, en consecuencia, de los mercados, de la producción, de la acumulación, etcétera. Todo esto podría evitarse si se tomara un curso de economía soviética por separado después de haber trabajado en un curso de economía política.

Pero estas dificultades no son tan fundamentales e insuperables como para anular las ventajas metodológicas que proporciona el principio de conectar la economía política con la economía soviética.

La segunda dificultad consiste en que los problemas teóricos de la economía soviética aún no han sido resueltos. En algunos casos, los autores se han visto obligados a dilucidarlos por sí mismos.

No es probable que esto garantice que nuestro libro no incluya un cierto número de errores. Sin embargo, la posibilidad de que existan errores no es, en nuestra opinión, una justificación suficiente para pasar por alto esos problemas. Miles de obreros y campesinos que pasan por las escuelas del

Partido soviético, las Facultades Obreras y las instituciones de enseñanza superior, exigen insistentemente una respuesta a ellos, y ningún profesor de economía política puede permitirse ignorar estos problemas.

Nos parece que nuestras propias respuestas a ellos tendrán su propio valor, aunque sólo sea por la razón de que proporcionan materiales para la crítica y, por tanto, ayudan a un estudio más intensivo. El curso de economía política que hemos proporcionado puede ser adoptado en su totalidad por las instituciones de enseñanza superior, las escuelas del Partido Soviético y las Facultades Obreras de tendencia socioeconómica. Para su uso en las Facultades Obreras de tendencia técnica, y también en las Facultades Obreras nocturnas, debe abreviarse, de acuerdo con las variantes existentes previstas en los programas del Consejo Estatal de Educación.

Los autores estarán muy agradecidos a los profesores y estudiantes que comuniquen sus observaciones sobre el libro a la siguiente dirección: Instituto Plejánov de Economía Nacional, Moscú.

I. Lapidus. K. Ostrovityanov.

# Manual de economía política

# INTRODUCCIÓN

Nos proponemos realizar un curso de economía política. ¿Qué es exactamente esta ciencia y qué fenómenos estudia?

Para muchos, incluso para los que no tienen ningún conocimiento de esta ciencia, es probablemente sabido que se trata de una ciencia social. Esto significa que la economía política no estudia los fenómenos de la naturaleza inanimada, ni del mundo animal o vegetal, ni siquiera la vida de un organismo humano individual, sino las *relaciones entre los seres humanos*, que surgen de su vida en sociedad.

Todo el mundo sabe cuán importantes son los vínculos entre los seres humanos que surgen de sus relaciones sociales. Es imposible imaginar a un hombre viviendo completamente al margen de la sociedad, incluso durante las etapas primitivas del desarrollo humano. Bien se ha dicho que "el hombre es un animal social".

Pero si consideramos las relaciones sociales del hombre vemos que son de diversos tipos: relaciones familiares, relaciones políticas que surgen de la lucha entre diversas clases y sus partidos, relaciones que surgen del trato cultural del hombre, y otras. La economía política no estudia todas estas relaciones. La esfera de su estudio es mucho más estrecha: tiene por objeto el estudio de una sola forma de relaciones sociales, a saber, *las que surgen entre los hombres a partir de la producción y la distribución del producto del trabajo social*, y que suelen llevar el nombre de relaciones *productivas*.

Así como es imposible imaginar a un hombre que viva fuera de la sociedad, también es imposible imaginar a un hombre que, mientras vive en sociedad, no entable ciertas relaciones productivas con otros hombres. Aunque tal o cual hombre no participe directamente en el proceso de producción, ello no significa en absoluto que no entable relaciones productivas de ningún tipo con otros hombres (tomando el término "relaciones productivas" en su sentido amplio, por supuesto). En la medida en que come, bebe, se viste, satisface sus

necesidades de un modo u otro, está en esa medida implicado en relaciones productivas con aquellos que con su trabajo le dan la oportunidad de satisfacer esas necesidades sin ningún trabajo por su parte. Esta posibilidad de vivir sin trabajar puede surgir en relación con su propiedad de los medios de producción (fábricas y talleres) o porque tiene dinero en el banco; pero en cualquier caso, no puede existir sin el trabajo de otros hombres, sin conexiones con otros hombres sobre la base de la producción y distribución de bienes.

Pero, ¿estudia la economía política todas las relaciones productivas entre las personas? De nuevo, no todas.

Tomemos, por ejemplo, alguna forma de economía natural, incluso una economía agrícola patriarcal, que satisface todas sus necesidades a partir de sí misma y no establece ningún tipo de relación de intercambio con otras economías. Aquí tenemos un tipo peculiar de relaciones productivas. Consisten, supongamos, en una organización conjunta del trabajo (sobre la base de una cierta distribución de ese trabajo entre hombres y mujeres, adultos y niños), en una cierta subordinación de todos al cabeza de familia, etcétera. Pero estas relaciones están, en primer lugar, reguladas por la voluntad consciente del mayor de la familia. En su trabajo parte de una estimación de las necesidades que existen en su familia. En correspondencia con esto organiza su "plan productivo", decide qué parte de la tierra a su disposición sembrar con centeno, qué con mijo, avena, trigo, etcétera. En segundo lugar, esas relaciones son tan claras, y hay tan poca complejidad en ellas, que no requieren una ciencia o estudio especial.

Tomemos también la sociedad comunista, cuyas bases se están sentando ahora en la Unión Soviética. En tal sociedad, todos los miembros se dedicarán al trabajo en común para la satisfacción de sus necesidades, y lo harán de acuerdo con un plan determinado bajo la dirección del órgano que expresa la voluntad de esta combinación económica. Este órgano estimará previamente las necesidades de los miembros de la sociedad comunista y, sobre la base de esta estimación, distribuirá el trabajo en las diversas esferas de la economía y en las diversas empresas. Los instrumentos de trabajo y las materias primas se distribuirán según el plan entre las empresas, sin ninguna forma de intercambio, sin ninguna compra o venta. Y de la misma manera las semimanufacturas (es decir, los productos aún no completamente acabados) serán transferidos a las empresas que les den su aspecto final, después de lo

cual pasarán a los almacenes públicos, desde donde serán distribuidos entre los miembros de la sociedad según sus necesidades. De este modo, la correspondencia entre la producción y las necesidades de los hombres se logrará, en la sociedad comunista, mediante la organización planificada de dicha sociedad y su dirección consciente.

A pesar de que existe una enorme diferencia entre la economía natural campesina y la economía comunista, tienen un rasgo común. Ese rasgo consiste en que ambas están organizadas y dirigidas por la voluntad humana consciente.

Consideremos ahora la economía capitalista moderna. Representa la suma de todas las empresas privadas individuales, dirigidas por empresarios individuales; y en los países capitalistas modernos, al lado de las grandes empresas capitalistas, que emplean a miles de trabajadores, se pueden encontrar innumerables pequeñas empresas de carácter artesanal, millones de hogares campesinos, etcétera. Estas innumerables empresas, grandes y pequeñas, no están reguladas por una sola voluntad consciente, ni poseen un solo centro directivo que estime previamente las necesidades de los hombres y distribuya la mano de obra en las diversas esferas de la producción de acuerdo con esas necesidades. Cada empresario individual que se dedica a la producción actúa a ciegas. No sabe exactamente cuál será la demanda de las mercancías que produce, ni cuántos otros, además de él, están ocupados en la producción de la misma mercancía. Sigue exclusivamente sus propios intereses privados, sin tener en cuenta a la sociedad en su conjunto. De ahí el carácter arbitrario, la falta de organización, la anarquía de la sociedad capitalista.

¿Cómo puede existir una sociedad tan anárquica, cómo se alcanza en ella el equilibrio entre las necesidades humanas y la producción? Es evidente que deben existir ciertas leyes que regulen estas relaciones no-organizadas de la sociedad capitalista. Pero estas leyes actúan ciegamente, independientemente de la voluntad y del esfuerzo consciente de los participantes en el proceso económico y, por consiguiente, se distinguen netamente de las leyes de la sociedad organizada, ya se trate de una familia patriarcal campesina o de la sociedad comunista del futuro. Y son estas leyes elementales que regulan las relaciones productivas de la sociedad capitalista de mercancías las que se

estudian en la economía política. 1

En la medida en que la economía de autoabastecimiento y la economía comunista están organizadas y dirigidas por la voluntad humana consciente, no podemos encontrar en ellas materiales para el estudio de la economía política. Posiblemente las relaciones productivas de la sociedad comunista, que sin duda serán mucho más complejas que las relaciones productivas de la economía natural primitiva, necesitarán alguna ciencia especial; pero esa ciencia no será la economía política.

Junto a las leyes que rigen las relaciones productivas de la economía capitalista estudiaremos también las leyes de la economía soviética. La característica peculiar de la economía soviética reside en el hecho de que está en transición del capitalismo al socialismo. En ella se combinan rasgos planificados y anárquicos, elementos socialistas y las más variadas formas económicas, desde las primitivas y simples relaciones mercantiles hasta la producción capitalista privada. Estos factores nos enfrentan a una serie de problemas nuevos, como la medida en que las leyes de la economía capitalista siguen funcionando en la economía soviética; la medida en que estas leyes están siendo sustituidas por una regulación planificada; las relaciones mutuas que se están estableciendo entre la base planificada y la anárquica en la economía soviética; su peso específico (importancia), las tendencias de su desarrollo, etc. Todos estos son problemas no sólo de enorme interés teórico, sino también problemas que están inseparablemente ligados a las cuestiones candentes de la actual política práctica del Estado soviético. El estudio de todos estos problemas no sólo nos ayudará a desentrañar las leyes que rigen el período de transición, sino que nos hará partícipes conscientes de la construcción socialista. Por otra parte, la comparación de las leyes de la economía soviética con las leyes de la economía capitalista nos ayudará a una comprensión más profunda y clara de los conceptos básicos de la economía política.

En conclusión, es necesario señalar que la economía política toca los intereses más vitales de las diversas clases de la sociedad capitalista y, en consecuencia,

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Las relaciones productivas que regulan las relaciones entre empresas individuales (relaciones productivas económicas) también deben distinguirse de las llamadas relaciones productivas técnicas entre hombres dentro de la empresa individual. Las formas de cooperación entre el patrón, los obreros y el ingeniero dentro de la fábrica, por ejemplo, entran dentro de esta categoría. Estas últimas relaciones no se estudian directamente en economía política.

en sus deducciones y supuestos teóricos se revela claramente un enfoque de clase, un punto de vista de clase. Estudiaremos la economía política desde el punto de vista de los intereses de la clase obrera. Esto no significa en absoluto que pervirtamos los hechos para satisfacer nuestros propios deseos. El curso del desarrollo del capitalismo (como veremos en nuestra exposición posterior) conduce inevitablemente a la victoria final de la clase obrera. La mejor prueba de ello es la victoria de la clase obrera en Rusia. A la clase obrera le interesa en grado sumo el estudio desapasionado y objetivo del desarrollo de la sociedad capitalista. Después de estudiar las leyes de ese desarrollo, la clase obrera podrá moldear más sólidamente su propia política y táctica de lucha contra las clases dominantes, y así acelerar y disminuir los dolores de parto de la sociedad comunista. Los intereses del proletariado son diametralmente opuestos a los intereses de las clases dominantes, pero concuerdan plenamente con el curso objetivo del desarrollo social y con los intereses de toda la humanidad.

I. L. K. O.

# PARTE I.

# EL TRABAJO COMO REGULADOR DE LA ECONOMÍA MERCANTIL

# Capítulo I.

# EL TRABAJO COMO BASE DEL VALOR

1. La propiedad privada y la división del trabajo como requisitos de la economía de intercambio. La necesidad del intercambio.

Incluso hoy en día, en los remotos confines de la Unión Soviética, uno se encuentra de vez en cuando con una pequeña aldea donde el campesino vive su vida, satisfaciendo sus modestas necesidades enteramente con su propia agricultura: obtiene su pan del centeno o del trigo que él mismo ha sembrado; confecciona su propia ropa con lino basto, hecho por su familia durante las largas tardes de invierno con lino cultivado en casa. Si necesita construir una cabaña, su caballo arrastra troncos que él mismo ha cortado en el bosque, y el material para las paredes está listo; tiene paja para el tejado; y sólo cosas como clavos y otros artículos menos importantes los obtiene ocasionalmente fuera de sus propios recursos.

En el extremo norte, donde viven los samoyedos y otros pueblos primitivos, la vida es aún más sencilla. Una manada de renos que deambula por la tundra y las focas capturadas en el mar forman toda la base de su economía: los renos y las focas proporcionan al samoyedo carne y grasa para alimentarse, las pieles de los renos le visten y con las mismas pieles se hace una cabaña para vivir.

Esto no es lo que ocurre en las grandes ciudades modernas. Allí no se encuentra un solo hombre capaz de satisfacer sus necesidades sin recurrir a la ayuda de otros, o que construya su casa con materiales que él mismo ha obtenido, o que se haga su propia ropa, produzca sus propios alimentos, etcétera.

Las grandes ciudades están habitadas por cientos de miles de personas, y cada una de ellas tiene su propia ocupación; miles de obreros metalúrgicos pasan toda su vida ante los taladros y los tornos de estañar, los martillos de vapor y las grúas viajeras, y muchos de ellos posiblemente nunca han estado en las aldeas y no tienen el menor conocimiento de cómo arar o segar. Y lo mismo puede decirse de miles de otros, sastres, albañiles, panaderos, chóferes, etc.

Entonces, ¿por qué estas personas, cada una ocupada con su propia línea especial restringida, pueden vivir sin morir de hambre y frío? Por ejemplo, los tejedores pueden pasar su vida en los telares sólo porque al mismo tiempo los panaderos están horneando pan y los albañiles construyendo casas. Es obvio que el panadero hornea pan no sólo para sí mismo, sino también para los tejedores, del mismo modo que los albañiles construyen casas para miles de personas ocupadas en otros trabajos.

Si no fuera por esta asociación, la vida en la sociedad moderna sería imposible.

Recordemos la situación durante la guerra civil en Rusia, cuando muchas empresas industriales estaban paralizadas, cuando se restringió la superficie sembrada en el campo, cuando los ferrocarriles estaban casi parados y se rompieron las relaciones entre los diversos sectores de la vida económica. El obrero ya no podía pasar todo su tiempo en el banco; el hierro que trabajaba el metalúrgico, o el carbón que obtenía el minero, no podían alimentarlos. iCuántos obreros abandonaron su oficio y volvieron a las aldeas sólo por esta razón; cuántos trabajadores se ocuparon de sembrar patatas o grano en las afueras de la ciudad! Con la llegada del invierno, los obreros y los propios empleados salían de la ciudad para cortar leña con la que calentar sus casas. En una palabra, la vida obligaba a todos a romper el marco de la estrecha división del trabajo y a volver al estado del campesino de la aldea remota, que satisface todas sus necesidades con su propio esfuerzo.

Así pues, la división del trabajo en la sociedad moderna sólo es posible porque los distintos productores que se dedican a diversas esferas del trabajo se asocian entre sí y suministran el producto de su trabajo a los miembros de los demás oficios especializados.

Cuanto más desarrollada está la sociedad, más avanza la división del trabajo y aumentan las relaciones entre las empresas individuales y su dependencia mutua. En la actualidad observamos una división del trabajo no sólo entre seres humanos individuales, no sólo entre la ciudad que produce

principalmente bienes industriales y las aldeas que producen principalmente alimentos, sino también entre países individuales. Rusia es principalmente un país agrícola, mientras que Alemania (y Gran Bretaña en mayor medida) son países industriales. Por lo tanto, es obvio que Rusia necesita a Alemania y Gran Bretaña para obtener de ellas maquinaria y otros productos manufacturados, mientras que Alemania necesita el grano ruso. La interdependencia de estos países se puso especialmente de manifiesto durante la guerra, cuando Alemania pasó hambre y Rusia se vio privada de una serie de artículos necesarios para la producción industrial.

Pero, ¿de qué manera se establecen las relaciones entre las diversas formas de economía en la sociedad moderna?

Hemos visto que en la sociedad comunista del futuro estas relaciones serán comparativamente sencillas. Porque, estrictamente hablando, en esa sociedad no existirán empresas individuales, totalmente independientes, en posesión privada. La sociedad comunista constituirá un todo único, gobernado por un centro. Ese centro rector regulará tanto la producción como la distribución: por ejemplo, transferirá una cantidad determinada de pan cocido por los panaderos para satisfacer las necesidades de los obreros ocupados en las empresas de construcción de maquinaria y, a la inversa, el mismo centro dará a los obreros de la maquinaria un pedido de producción de tantas máquinas como sean necesarias para la panificación.

¿Es posible tal organización de las relaciones entre las empresas individuales en las condiciones del sistema capitalista? Por supuesto que no. Porque el quid de la cuestión, como ya hemos visto, reside en el hecho de que en la sociedad capitalista las empresas pertenecen a diversos propietarios privados, cada uno de los cuales, al organizar su empresa, no tiene en cuenta los intereses de la sociedad en su conjunto, sino los suyos propios. Dentro de su propia empresa, el capitalista es el amo absoluto, y puede administrarla a su antojo, haciéndola trabajar a toda máquina o cerrándola, produciendo una mercancía u otra.

Es cierto que si pensamos más profundamente y tenemos en cuenta lo que hemos dicho hasta ahora, parece que el poder "ilimitado" del capitalista individual está en realidad muy restringido. Pues el capitalista tiene necesidad de otras empresas y de otros capitalistas, aunque sólo sea porque debe obtener de ellos los productos necesarios para su mantenimiento y el de sus obreros, así como maquinaria y materias primas para su fábrica. Y todos los demás

capitalistas en cuyas empresas se producen estos artículos son a su vez propietarios, que también pueden necesitar los servicios del primer capitalista. Sin embargo, todos ellos tienen en cuenta principalmente sus propios intereses personales.

El vínculo entre estas empresas individuales, que se necesitan mutuamente, pero cada una de las cuales representa una unidad independiente, sólo puede realizarse de una manera: mediante el intercambio de sus mercancías en el mercado.

En un sistema económico en el que prevalece el intercambio, cada propietario individual produce los bienes necesarios para el hombre, pero no para satisfacer sus propias necesidades individuales, sino para suministrarlos al mercado, con el fin de intercambiarlos allí por otros bienes necesarios para él.

En tales casos, los bienes mismos se denominan mercancías, y la economía basada en la producción de mercancías se denomina economía de intercambio.

El sistema capitalista es una de las formas de economía de intercambio. Pero hay que recordar que el concepto de economía "de intercambio" es más amplio que el concepto de economía "capitalista". Es posible tener una economía de intercambio que no sea capitalista. Como veremos más adelante, nuestra economía soviética también puede clasificarse en cierto sentido en esta categoría, al igual que la economía mercantil simple, que en modo alguno debe confundirse con la economía capitalista, a pesar de que tanto la una como la otra son economías de intercambio.

En la economía mercantil simple el hombre que ha producido directamente la mercancía es su propietario y vendedor; pero en la economía capitalista el propietario de las mercancías no es el productor de la mercancía, sino el capitalista, que posee las fábricas y talleres, con la maquinaria y los medios de producción, y obliga al obrero a trabajar para él, ya que éste se ve privado tanto de los medios de producción como de los medios de distribución.

Ya hemos dicho que nuestro objetivo fundamental es el estudio de las leyes que rigen la economía capitalista. Pero será mucho más fácil llevar a cabo esta tarea si no empezamos por la economía capitalista, sino por la simple economía mercantil. Sólo después de habernos familiarizado con las leyes más simples de la economía mercantil simple podremos comprender las leyes más complejas de la economía capitalista.

# 2. El precio como regulador extrínseco del intercambio.

En la economía mercantil simple, como en todas las formas de economía de intercambio, el vínculo entre los propietarios individuales de mercancías se establece a través del *mercado*. Todos los productores individuales de mercancías (o propietarios de mercancías) entran en el mercado como propietarios iguales de sus mercancías, y ceden su mercancía a otra persona sólo si reciben otra mercancía en su lugar.

Es evidente que los propietarios de mercancías, cada uno de los cuales entra en el mercado en calidad de propietario independiente, persiguiendo sus propios intereses, se esfuerzan por vender sus mercancías de la forma más ventajosa posible. Pero vender una mercancía de forma ventajosa significa recibir a cambio la mayor cantidad posible de otra mercancía. En una economía de intercambio desarrollada, en la que (como veremos más adelante) todas las mercancías se intercambian por dinero, este proceso equivale a recibir la mayor cantidad posible de dinero por la mercancía.

Pero, ¿puede el propietario de una mercancía cumplir siempre su deseo y venderla al precio más ventajoso?

Aunque parezca que es el "dueño ilimitado" de su mercancía, la consecución de su deseo no depende sólo de él. El comprador con el que trata también es propietario, dispone de su dinero según sus propias consideraciones y desea comprar mercancías lo más baratas posible. Además, junto al vendedor de la mercancía, hay muchos otros que venden el mismo tipo de mercancía. Además, no siempre hay suficientes compradores para todos, y cada propietario corre el riesgo de quedarse con su mercancía sin vender. Esto lleva a la *competencia*, a una situación en la que los propietarios individuales de mercancías entran en una lucha entre ellos por un comprador y se esfuerzan por vender sus mercancías más baratas que sus competidores.

Así, en el mercado se produce una lucha continua entre compradores y vendedores en torno a la cuestión de los precios, y también entre los distintos propietarios de mercancías.

Aquí, en el mercado, el propietario se da cuenta de lo limitado de su poder, de hasta qué punto las actividades de su propia empresa están ligadas y

dependen de todas las demás empresas, también de propiedad privada.

Antes de entrar en el mercado, actuaba a ciegas. Sólo el mercado, a través de los precios, puede mostrar al productor individual de mercancías el lugar que ocupa su empresa en el sistema general de producción e intercambio social.

Si, por ejemplo, el precio de las botas ha subido, significa que la producción ha sido menor de lo que debería haber sido; mientras que si el precio ha bajado, se ha producido un excedente de botas: en otras palabras, como resultado de la naturaleza desorganizada de la economía de intercambio, se ha establecido una distribución del trabajo a través de las diversas esferas de producción que no se corresponde con las necesidades de la gente. Los productores de mercancías tienen inmediatamente en cuenta las indicaciones del mercado. En el primer caso aumentan su producción de botas, en el segundo la reducen. Así pues, la economía de intercambio se rige y regula por el movimiento de los precios, pero este regulador funciona de forma elemental. Aunque los precios del mercado son el resultado de la interacción y la lucha de los propietarios-productores individuales de mercancías, no dependen, sin embargo, de la voluntad de ninguno de ellos por separado, ni de la de la sociedad en su conjunto; y esos precios los dominan con la misma fuerza irresistible que las leyes de la naturaleza. El precio de una determinada mercancía puede ser completamente ruinoso para un determinado productor de mercancías y llevarlo a la quiebra, pero mientras las causas que originan ese precio sigan vigentes nada ni nadie podrá alterarlo.

Es evidente, por tanto, que al desempeñar los precios un papel tan importante en el sistema de intercambio, al estudiarlo debemos preguntarnos, en primer lugar, qué determina el precio, ese regulador ciego del intercambio, y de qué depende. De esto vamos a tratar.

# 3. Las condiciones de las que depende el precio. Utilidad. Oferta y demanda.

Si entro en una tienda y quiero comprarme un sombrero, el tendero atento me mostrará no uno, sino varios, de diversos estilos y clases. Es obvio que los sombreros que me muestre casi nunca serán todos del mismo precio.

Si el tendero pide doce chelines por uno de ellos y sólo ocho por otro, puedo

preguntarle inmediatamente por qué el primero es más caro y el segundo más barato.

¿Cuál será su respuesta?

O bien que el primero está hecho con mejores materiales, el fieltro utilizado es de mejor calidad, por ejemplo, o bien que está más de moda.

En una palabra, explicará en primer lugar la diferencia de precio de los distintos sombreros por su *calidad*, por el servicio que me pueden prestar.

¿Es acertada esta explicación del tendero?

A primera vista puede parecer correcta y acorde con la realidad.

Puedo llevar un sombrero de buena calidad durante dos años y otro de mala calidad durante menos tiempo. ¿No explica eso por qué el primero es más caro?

Pero pensemos un poco más en esta explicación.

Tomemos el precio no de dos sombreros, sino de un sombrero y otra mercancía: un plato, por ejemplo. Como sabemos, un plato es mucho más barato que un sombrero: supongamos que cuatro veces más barato. ¿Podemos deducir de ello que la duración de su servicio es menor que la de un sombrero? Por supuesto que no. Un plato, y especialmente uno de metal, puede estar en servicio durante muchos años, y un sombrero no se puede llevar más de dos o tres inviernos. Por lo tanto, la diferencia no se debe a que una mercancía nos sea útil durante más tiempo y otra durante menos.

Pero, ¿acaso un sombrero es más caro que un plato porque, en general, es más necesario? Uno puede arreglárselas sin un plato; en última instancia, puede tomarse la sopa directamente de la olla, como hacen los campesinos; puede pedir prestado un plato al vecino para cenar; pero a menudo no se puede pedir prestado un sombrero, y no todo el mundo desea salir sin sombrero en pleno invierno.

Pero esta explicación también es inadecuada, si se piensa bien. En realidad, el pan, por ejemplo, es mucho más barato que un diamante, y sin embargo es mucho más necesario para el hombre. Más aún: como todos sabemos muy bien, hay ciertas cosas que nos son muy necesarias y, sin embargo, su precio es bastante bajo, o ni siquiera tenemos que pagar nada por ellas: el aire, o el agua, por ejemplo.

Aparte de esto, ¿podemos decir con seguridad que un sombrero es cuatro veces más caro que un plato porque es cuatro veces más necesario para nosotros? ¿Dónde encontraremos la medida que pueda fijar exactamente en cifras el grado de necesidad que tiene un hombre de cualquier artículo? No es posible encontrar tal medida, tanto más cuanto que la necesidad y la utilidad son conceptos relativos y extremadamente variables.

Supongamos que dos hombres han entrado en una tienda para comprar pantalones: uno es un estudiante pobre que ha roto tanto sus pantalones viejos que ha tenido que pedir prestados unos a su compañero de estudios para poder ir a la tienda; el otro es un empleado con una posición económica desahogada, que tiene dos pares de pantalones en casa, pero que ha decidido comprar un tercer par para salir o para ponérselos cuando recibe visitas. Supongamos además que al entrar en la tienda ambos se paran a considerar el mismo par de pantalones. ¿Quién los necesita más? Es evidente. Pero es probable que el tendero pida el mismo precio a cada uno de ellos por el mismo par de pantalones.

A todo lo anterior cabe hacer una objeción aparentemente muy seria.

Es cierto que es imposible determinar con exactitud cuánto más útil es para un hombre un determinado artículo que otro, pero sí se puede, sin embargo, determinar hasta qué punto un hombre desea comprar tal o cual artículo, y cuántos son los que desean vender tal artículo.

Por supuesto, no puedo determinar cuánto más necesita un hombre un par de zapatos que una barra de pan, pero sí puedo determinar cuántas personas acudieron hoy al mercado o a las tiendas para comprar zapatos, y también puedo determinar cuántos pares de zapatos había a la venta en el mercado y en las tiendas. Si doscientas personas pidieron hoy zapatos de la talla diez en la tienda y sólo había cien pares en stock, significa que el stock sólo podía satisfacer la mitad de la demanda; en otras palabras, la necesidad, la demanda de zapatos era mayor que su oferta; pero si mañana hay doscientos pares de zapatos en stock y sólo aparecen cien compradores, significará que esta vez la necesidad de zapatos no es tan grande y que la demanda no supera la oferta.

¿Acaso el grado de necesidad de zapatos y de otras mercancías, así como su precio, no están determinados por la correlación entre la demanda y la oferta? Esta concepción parece confirmada por los hechos de la vida real que todo el mundo conoce.

En la práctica, cuando hay escasez de mercancías en el mercado, su precio aumenta. Recordemos cómo subió el precio del pan en Rusia durante el período de hambruna de 1922, especialmente en los distritos afectados por la hambruna. Recordamos lo baratas que se venden las mercancías en las tiendas al final de su temporada, cuando la necesidad y la demanda de las mismas disminuyen.

Y, por último, todo el mundo sabe perfectamente cómo sube el precio del grano en verano, cuando la vieja cosecha está prácticamente consumida y hay poco grano a la venta, mientras que la necesidad de éste incluso aumenta en cierta medida, ya que muchos campesinos pobres se ven obligados a comprar grano; y cómo inmediatamente después de que la nueva cosecha empieza a llegar al mercado el precio baja considerablemente.

La ley de la dependencia de los precios de la oferta y la demanda, que consiste en que los precios suben con un aumento relativo<sup>2</sup> de la demanda y bajan con un aumento relativo de la oferta, es una ley que todos conocíamos bien incluso antes de dedicarnos al estudio de la economía política.

Pero, ¿podemos darnos por satisfechos con esa ley y decidir que por fin hemos encontrado una respuesta a la pregunta de qué es lo que fija el precio de una u otra mercancía en una sociedad productora de mercancías?

No es difícil ver que no es así.

Si la ley de la oferta y la demanda pudiera dar una explicación exhaustiva del nivel de precios de las mercancías y de las proporciones en que se intercambian unas por otras, ¿cuál sería el resultado?

Si la situación del mercado es tal que la relación entre la oferta y la demanda de dos mercancías es la misma, entonces sus precios deberían ser los mismos.

Si, por ejemplo, hay mil toneladas de azúcar en el mercado, y los compradores demandan sólo quinientas toneladas, y si simultáneamente los compradores en el mercado demandan cincuenta máquinas de coser y los vendedores ofrecen cien, está claro que tanto en el mercado del azúcar como en el de las máquinas de coser la oferta es el doble que la demanda; y si nuestra suposición de que el precio de las mercancías puede explicarse enteramente por la oferta

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Si un aumento doble de la demanda va acompañado de un aumento doble de la oferta, es evidente que el precio no debería variar (permaneciendo invariables las demás circunstancias). El precio sólo cambia cuando la demanda crece en comparación con la oferta, y viceversa.

y la demanda es correcta, entonces el precio de una tonelada de azúcar y el de una máquina de coser deberían ser los mismos. En realidad no es así; incluso en tales condiciones la máquina de coser no costará tanto como una tonelada de azúcar.<sup>3</sup>

La ley de la oferta y la demanda puede, por supuesto, explicar por qué ayer una libra de azúcar costaba cuatro peniques y hoy cuesta cuatro peniques y medio, o por qué ayer una máquina de coser costaba cinco libras y hoy cuesta cinco libras y cinco chelines. Pero esta ley nunca podrá explicar por qué el precio de una máquina de coser asciende a libras, mientras que el precio de una libra de azúcar es de sólo unos peniques.<sup>4</sup>

Así pues, la ley de la oferta y la demanda puede hacer fluctuar el precio de las mercancías, pero no puede proporcionar ninguna base para las proporciones en que las mercancías se intercambian entre sí, o por dinero, en el mercado.

De hecho, la propia fluctuación de los precios en el mercado bajo la influencia de la oferta y la demanda está restringida por límites definidos.

Si, por ejemplo, como consecuencia de una escasa oferta, los precios de una determinada mercancía subieran demasiado, el resultado sería que un cierto número de personas que antes pedían esa mercancía dejarían de demandarla, no porque ya no tuvieran necesidad de ella, sino porque ya no podrían comprarla por falta de medios. Esto puede ocurrir no sólo cuando suben los precios de artículos de lujo, de los que uno puede privarse, sino con una subida de los precios de artículos muy necesarios.

Es bien sabido que con una subida del precio de la carne el trabajador depende

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Es fácil ver que la suposición de que la ley de la oferta y la demanda determina exhaustivamente el precio puede llevarnos no sólo a la conclusión de que, en las condiciones que postulamos, una tonelada de azúcar debería costar lo mismo que una máquina de coser. Con igual justicia se puede declarar que una libra de azúcar (o incluso una onza) debería costar lo mismo que la máquina. En efecto, nuestra hipótesis se aplicará incluso si decimos que hay dos mil libras (o 32.000 onzas) de azúcar en el mercado, mientras que sólo hay demanda para mil libras. La relación entre el número de libras o onzas ofrecidas y demandadas es la misma que para las máquinas de coser, lo que significa que una libra (o una onza) de azúcar debería costar lo mismo que una máquina.

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> No se trata, por supuesto, de una caída del valor de la moneda, que tiene sus propias causas, que analizaremos más adelante. Por lo demás, es fácil comprender que si la moneda cae a la décima parte de su valor anterior, el azúcar se venderá en chelines, mientras que el precio de la máquina de coser será de cincuenta libras. La cuestión de la proporción en que se intercambian el azúcar y las máquinas de coser en estas condiciones requiere su propia explicación.

más del pan, y con una subida del coste del pan, recurre a las patatas; en los últimos años los trabajadores alemanes no comen mantequilla fresca en absoluto (sustituyéndola por el sucedáneo de la mantequilla, la margarina), simplemente porque no pueden permitirse comprar mantequilla.

Una gran subida de los precios, debida a un aumento de la demanda (o a una disminución de la oferta) o a cualquier otra razón, provoca a su vez una caída de la demanda hasta que los precios vuelven a bajar.

Lo contrario también es exactamente cierto: si por alguna razón hay una gran cantidad de cierta mercancía en el mercado, y su precio ha bajado, la fabricación de esa mercancía deja de ser rentable; deja de fabricarse, y entonces, a medida que las existencias antiguas se venden gradualmente, la oferta se reducirá y los precios subirán en consecuencia.

Vemos así que a menudo no se trata de que la oferta y la demanda influyan en los precios, sino que, por el contrario, el precio de una determinada mercancía influye en la oferta y la demanda.

Por todas estas razones, no podemos contentarnos con explicar los precios únicamente por la ley de la oferta y la demanda, y debemos proseguir nuestro examen de la cuestión.

# 4. Coste de producción.

Ya hemos dicho que el productor de una mercancía deja de fabricarla si su precio no le resulta rentable o le supone una pérdida definitiva.

¿Cómo determina qué mercancía no le resulta rentable o le puede suponer una pérdida?

Obviamente, por lo que le cuesta producir esa mercancía. Escuchemos a algún comprador en el mercado o en una tienda, regateando acaloradamente con el vendedor y ofreciéndole un precio.

regateando acaloradamente con el vendedor y ofreciéndole un precio que es sólo la mitad de lo que se le pide, y oír al vendedor asegurándole que la mercancía "en sí misma le cuesta más" de lo que el comprador está ofreciendo. Escuche a un taxista tratando de convencerle de que "el precio del heno es mucho más alto" antes de pedirle una enorme suma por el viaje, o al sastre al

que le encarga un par de pantalones asegurándole que no está siendo nada irrazonable en sus tarifas, porque la vida es muy cara en estos días: el pan ha subido, el casero le está despellejando, etcétera.

¿No indica todo esto que el precio de cualquier mercancía viene determinado en última instancia por los costes y desembolsos relacionados con su producción?

Llevemos nuestro análisis más lejos, tomando por ejemplo al sastre al que compramos un par de pantalones. Recordemos que hasta ahora no se trata de un capitalista que contrata obreros y los obliga a hacer pantalones para obtener un beneficio, sino de un sastre, pequeño productor de mercancías, representante típico de la economía mercantil simple, que vende los pantalones que ha hecho para recibir a cambio los artículos que le son necesarios.

¿Cómo determina el sastre los costes de producción de un pantalón?

En primer lugar, está obligado a tener en cuenta el gasto en los materiales con los que se fabrican los pantalones: esto incluye el precio de la tela y del forro, los botones, el algodón y otros "adornos". A esto hay que añadir los gastos de calefacción, iluminación (y mantenimiento en general) del local en el que trabaja el sastre.

Por supuesto, estos gastos no se incluyen totalmente en el precio de un par de pantalones, sino sólo parcialmente: si el sastre ha trabajado en los pantalones un día, el desembolso en combustible y alumbrado de un día también entrará en el precio. De la misma manera, el precio de los pantalones debe incluir el coste de una pequeña parte de la máquina de coser que se gasta durante el trabajo —así, si una máquina de coser cuesta cinco libras, y se pueden hacer doscientos pares de pantalones con ella antes de que se gaste completamente<sup>5</sup>, está claro que por cada par de pantalones hay que contar una doscientosava parte de cinco libras, o seis peniques.

Pero el propio sastre también ha trabajado, ha empleado un día entero en confeccionar el pantalón. ¿Se tendrá esto en cuenta a la hora de determinar el precio de los pantalones? Por supuesto que sí. Si no, ¿por qué se habría preocupado el sastre de trabajar? Porque trabajó en los pantalones sólo porque esperaba, al venderlos, no sólo recuperar lo que había gastado en materiales y

 $<sup>^{\</sup>rm 5}$  En aras de la simplicidad, hemos ignorado los costes de reparación de la máquina.

en la máquina de coser, sino también recibir un cierto pago por su trabajo. Al vender los pantalones, se esfuerza en primer lugar por intercambiar el producto de su propio trabajo por el producto del trabajo de otros.

Así, el precio de los pantalones se compondrá aproximadamente de lo siguiente:

	s.	d.
Paño	16	0
Forro, botones, hilo y otros materiales	2	0
Desgaste de la máquina	1	0
Gastos de combustible y luz	1	0
Por mano de obra propia del sastre	6	0
Total	26	0

¿Venderá siempre el sastre sus pantalones por veintiséis chelines, es decir, en exacta correspondencia con sus costes (desembolso) y gastos de mano de obra? Por supuesto, si es posible, tratará de obtener más que esa suma por ellos. Pero eso sólo será posible si la demanda supera a la oferta.

Supongamos que es así. El sastre consigue vender sus pantalones no a veintiséis, sino a treinta chelines. Ya sabemos lo que ocurre. La producción de pantalones aumenta, su oferta en el mercado crece y los precios bajan; y los precios seguirán bajando hasta que tiendan a caer por debajo de los veintiséis chelines. Entonces la fabricación de pantalones resultará menos rentable; la producción de pantalones vuelve a reducirse; su precio vuelve a subir, y así sucesivamente.

En resumen, tenemos ante nosotros la imagen familiar de la fluctuación de los precios de los productos básicos en relación con los cambios en la oferta y la demanda. Pero obsérvese una característica de esa fluctuación: se produce en torno a un nivel, el de los veintiséis chelines —es decir, el precio determinado por los costes de producción del sastre y sus gastos de mano de obra.

Así pues, parece que hemos encontrado la causa que determina el nivel de los precios independientemente de las fluctuaciones que la oferta y la demanda afectan a dicho precio. La respuesta parece clara: un par de pantalones es doscientas veces más caro que una libra de harina porque el gasto en ellos (tanto en dinero como en trabajo) es mucho mayor.

Pero esta respuesta tampoco puede satisfacernos. En realidad, intentemos

comprender mejor esta concepción de los gastos y costes de producción. Una parte muy importante del coste de nuestros pantalones corresponde al gasto en tela, que en nuestro ejemplo se determina en dieciséis chelines. Pero, ¿qué representan esos dieciséis chelines? Nada más que el precio de la tela. Lo mismo ocurre con los gastos en botones, hilo, aceite para la luz y leña para la calefacción, que en cada caso representan el precio de la mercancía.

Obtenemos así que el precio del pantalón se explica en gran medida por el *precio* de las mercancías que han entrado en su fabricación. Pero una vez que los *precios* de ciertas mercancías (en gran parte) se explican por los *precios* de otras mercancías, ¿no resulta que en esencia estamos marcando el tiempo, ya que referir un precio a otro precio es seguramente lo mismo que definir una cantidad desconocida por medio de otra cantidad desconocida. Es lo mismo que decir que el aceite es aceitoso; o más bien es no decir nada en absoluto.

Al final de nuestra investigación, ¿no parece que no hemos llegado más lejos y que sólo hemos vuelto al punto de partida?

Pero recordemos que el precio de los pantalones sólo se explica en diez tercios (es decir, veinte chelines) por el precio de otras mercancías compradas por el sastre. Los seis chelines restantes entran en el precio de los pantalones debido a que el sastre ha invertido un día de su trabajo en ellos.

Pero, ¿cómo se obtienen los precios de la tela y de los demás materiales con los que se confeccionan los pantalones? La respuesta a esta pregunta es fácil: porque, por un lado, se ha comprado un determinado material (lana) para la fabricación de esta tela y, por otro, porque se ha invertido una determinada cantidad de trabajo en la transformación de la lana en tela. Supongamos que el precio del material es de diez chelines. Pero, ¿de qué depende el precio de la lana? Del precio del material (el precio de la oveja menos el precio de su carne, huesos y piel, por ejemplo) y del trabajo empleado en esquilar el vellón. Pero el precio de la oveja se compone también del precio de los alimentos y del trabajo invertido en su cría. Así, en última instancia, podemos referir los costes de todos los materiales al gasto de trabajo, ya que si continuamos nuestras investigaciones llegaremos inevitablemente a un punto en el que, aparte del gasto de trabajo de una serie de trabajadores, sólo quedan los materiales que se encuentran a mano en la naturaleza, los cuales (en la medida en que no se gasta trabajo en ellos) no pueden entrar en los costes de producción.

Por supuesto, esto se aplica no sólo a la tela, sino también a todos los demás materiales necesarios para la producción de pantalones.

Así pues, si tenemos siempre presente una economía mercantil simple, en la que los productores de mercancías son también sus propietarios y vendedores, llegamos a la conclusión de que el nivel en torno al cual fluctúa el precio de una u otra mercancía en el mercado depende en última instancia del gasto de trabajo.

22

# 5. Resumen. El trabajo como base del valor. El valor como expresión de las relaciones sociales.

Resumiendo todo lo que hemos dicho hasta ahora, podemos extraer ahora las siguientes conclusiones:

1. Todos los productos creados por el intercambio social de trabajo adoptan la forma de mercancías, es decir, de productos fabricados no para el consumo personal, sino para el intercambio.

Para que una mercancía pueda intercambiarse en el mercado debe ser capaz de satisfacer alguna necesidad o, en el lenguaje de la economía política, debe tener un cierto *valor de uso*. Si cualquier artículo producido por alguien no tiene ningún valor de uso nadie lo comprará, y no podrá convertirse en una mercancía.

2. En una economía de intercambio más o menos desarrollada, cualquier mercancía se intercambia en el mercado por una cantidad determinada de otras mercancías mediante el dinero. Así, cada mercancía adquiere un precio determinado, expresado en una cantidad de dinero.

El precio de una mercancía se establece en el proceso de lucha entre los productores individuales de mercancías, entre los vendedores y los compradores. El movimiento de los precios en el mercado regula la actividad de las empresas individuales y establece una cierta correspondencia (equilibrio) de unas con otras y con las necesidades humanas.

3. El valor de uso de una mercancía, o su utilidad, depende de sus cualidades naturales: físicas, químicas, mecánicas, y es el requisito absoluto para la venta de una mercancía; pero, como hemos visto, no puede explicar la esencia de los

precios. Una vez establecido el precio de una mercancía en el mercado como resultado de las relaciones que se establecen entre los individuos en una economía de intercambio, la fuente de ese precio hay que buscarla no en las cualidades naturales de la mercancía en sí, sino en las relaciones entre los hombres.

4. En cuanto a las relaciones entre los hombres, vemos que el precio de una mercancía puede fluctuar en función de la oferta y la demanda. Pero el nivel en torno al cual fluctúan esos precios no puede explicarse por la oferta y la demanda. Evidentemente, ese nivel sólo puede explicarse por el gasto de trabajo necesario para la producción de tal o cual mercancía. Se le da el nombre de valor de cambio, o simplemente "valor", y por eso decimos que *en la base del precio de cualquier mercancía está su valor de cambio.* 

Como resultado de nuestras investigaciones, hemos pasado de las cualidades naturales de las mercancías, y del mercado y el intercambio, al trabajo de los seres humanos.

Todo el mundo comprende que el trabajo es la base de la existencia de cualquier sociedad. Todas las necesidades humanas, desde las más "elevadas" hasta las más "comunes", necesitan artículos materiales para su satisfacción. Esos artículos no caen del cielo ya hechos, sino que son creados por el trabajo persistente del hombre.

Pero el hombre no vive y trabaja solo en el mundo; está en sociedad con otros hombres; y como hemos visto, en el proceso del trabajo los hombres se hacen dependientes unos de otros, y así entran en ciertas relaciones productivas entre ellos.

De este modo, el trabajo de un individuo (o de una empresa) se convierte en una parte del trabajo social, y las relaciones productivas deben garantizar una división del trabajo social tal que asegure que toda la sociedad pueda satisfacer sus necesidades. El rasgo peculiar de la economía de intercambio, como hemos visto, consiste en que esta distribución del gasto de trabajo se logra mediante el intercambio de mercancías en el mercado en una proporción definida. El intercambio de mercancías no es más que una forma especial de regular las relaciones productivas entre los hombres, y como hemos establecido, esta regulación se produce mediante el movimiento de los precios en torno al valor.

En el proceso de esta regulación arbitraria rara vez ocurre que el precio de una

mercancía corresponda exactamente a su valor. Por lo tanto, el equilibrio de las relaciones de producción en una economía de intercambio, que se alcanza mediante dicha regulación, no es algo constante y establecido de una vez por ah, sino que, por el contrario, es extraordinariamente móvil e inconstante. Sin embargo, esto no impide que la ley del valor cumpla su función reguladora.

Sólo debido a su anarquía y falta de organización, la economía de intercambio necesita el valor como regulador.

La raíz del valor se encuentra en las relaciones específicas entre los seres humanos que surgen en las condiciones de una economía de intercambio. Con la desaparición de estas relaciones, con el establecimiento de la regulación consciente de las relaciones productivas entre los seres humanos, desaparecerá la necesidad misma del valor.

Desde este punto de vista, el valor se distingue claramente del valor de uso. El valor de uso de una mercancía no cambia con una alteración de las relaciones sociales entre los seres humanos: así, el azúcar fabricado bajo el sistema capitalista no se volverá amargo si se produce una revolución y se establece un sistema socialista.

# 6. Trabajo concreto y trabajo abstracto.

En una economía de intercambio, las mercancías se intercambian total y enteramente según su valor, según la cantidad de trabajo que se ha empleado en su producción.

No son mercancías idénticas las que se intercambian entre sí, sino mercancías diferentes: por supuesto, nadie se detendrá a intercambiar zapatos por zapatos similares. Si, por ejemplo, los zapatos se intercambian en el mercado por telas, es evidente que en esta transacción los productos del trabajo diferentes en su forma (por un lado el del zapatero y por otro el del tejedor) se pondrán en comparación por medio de su valor. En la fabricación de zapatos, el zapatero trabaja de forma muy diferente al tejedor que fabrica telas. El primero trabaja con un cuchillo de zapatero, un punzón, un martillo, etc.; el segundo trabaja en su telar. El material con el que trabajan y los movimientos que ejecutan son muy diferentes. Así, el trabajo de uno y otro ha adquirido una forma distinta, en la medida en que se han dedicado a la producción de valores de

uso diferentes. Pero tan pronto como los zapatos y la tela salen al mercado, su valor se iguala; las diferentes formas de trabajo del zapatero y del tejedor se comparan entre sí. Evidentemente, en esta comparación no se tienen en cuenta las distintas formas concretas de trabajo.

El trabajo de los hombres de diversos oficios, o de los hombres que, produciendo diversos valores de uso, sólo puede ser comparado entre sí porque hay algo común en ellos desde el punto de vista del mercado, a saber, que todas las variedades de trabajo son consideradas como trabajo en general, como gasto de energía humana, independientemente de la forma que ese gasto de energía adopte en los diversos casos.

Esto puede comprenderse más fácilmente si se tiene en cuenta lo que se ha dicho anteriormente sobre la rentabilidad de tal o cual esfera del trabajo. Si el trabajo de doce horas diarias de un zapatero se valora en el mercado por debajo del trabajo de doce horas diarias de un panadero, el negocio del zapatero disminuirá involuntariamente; parte de los zapateros abandonarán su oficio; los adolescentes que planean comenzar a trabajar como aprendices preferirán convertirse en aprendices de panaderos antes que de zapateros. Evidentemente, tanto el zapatero como el aprendiz que comienza a trabajar están interesados en este caso no en el trabajo concreto del zapatero, es decir, no particularmente en el trabajo que produce zapatos, sino en el trabajo en general, *como trabajo que puede crear valor*, y que puede ofrecerles la oportunidad de entrar en intercambio con otros productores de mercancías, y obtener así otras mercancías necesarias para ellos en una proporción definida, ventajosa para ellos en las condiciones de una economía de intercambio.

Esta puesta en relación comparativa de las distintas formas de trabajo sólo podía producirse, por supuesto, cuando surgía el propio intercambio

Hay una serie de ocupaciones (formas de trabajo) que en la sociedad precapitalista, cuando no estaban desarrolladas las relaciones de intercambio, se consideraban vergonzosas y degradantes. Pero en la actualidad el capitalista (y el pequeño propietario) considera que cualquier forma de ocupación es adecuada si le da "pan honrado". En esta categoría entra también el trabajo, en su forma general, independientemente de su variedad, como creador de valor.

El trabajo, en una economía de intercambio, considerado desde el punto de vista del gasto de la energía humana en general se llama abstracto; el trabajo considerado desde el punto de vista de la forma en que se gasta la energía se

llama concreto. El trabajo abstracto crea valor de cambio; el trabajo concreto crea valor de uso.

26

Hay que señalar que en una economía de intercambio toda forma de trabajo puede considerarse desde ambos puntos de vista; así, el trabajo de un sastre es simultáneamente concreto y abstracto. Si no fuera concreto, no crearía mercancías con un valor de uso definido, y el valor de uso es una condición indispensable para que el producto del trabajo se convierta en mercancía. Además, a efectos de intercambio es necesario que existan en la sociedad varias formas concretas de trabajo, ya que, como hemos indicado, el intercambio sólo puede efectuarse entre diferentes valores de uso. Pero en la medida en que los pantalones confeccionados por un sastre se intercambian por zapatos, inevitablemente tiene lugar una comparación de su valor, y aquí el trabajo del sastre adopta la forma de trabajo abstracto como trabajo en general. Lo mismo puede decirse del trabajo de un escritor o de un profesor; estas formas de trabajo también pueden considerarse tanto desde el punto de vista del trabajo abstracto que crea valor de cambio, como desde el punto de vista del trabajo concreto que crea valor de uso.

Es necesario tener esto claro, ya que muchos principiantes en economía política piensan que sólo el trabajo que crea artículos materiales definidos (zapatos, por ejemplo) puede ser concreto, mientras que piensan erróneamente que el trabajo mental es abstracto.

# 7. Trabajo individual y trabajo socialmente necesario.

Así pues, el valor de una mercancía viene determinado por el trabajo abstracto.

Pero si comparamos diversas formas de trabajo, eliminando su aspecto concreto, es necesario disponer de un patrón con el que se pueda medir la cantidad de trabajo empleado en la producción de tal o cual mercancía. Ese patrón es el tiempo.

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

Cuanto mayor sea el tiempo necesario para la producción de una u otra mercancía, mayor será su valor.

Para muchos, esta conclusión puede parecer extraña.

En realidad, si adoptamos el punto de vista de que el valor de una mercancía está determinado por el tiempo empleado en su producción, llegamos a la posición de que cuanto más perezoso o menos cualificado sea el obrero, mayor será el valor de la mercancía que crea.

Veamos hasta qué punto esta objeción es sólida. Un calcetero hace un par de medias en tal vez seis horas, otro hace un par exactamente igual en cuatro, y un tercero en dos horas. Todo esto depende, por una parte, de la máquina y de los materiales con los que tienen que trabajar y, por otra, de su grado de habilidad y de la intensidad de su trabajo.

Pero ahora las medias están acabadas. Todos los fabricantes de medias van al mercado a vender su mercancía.

Suponiendo que el valor de una hora de trabajo sea de dos chelines, ¿conseguirá el primer calcetero obtener doce chelines por sus medias, mientras que el segundo recibe ocho chelines por medias similares y el tercero sólo cuatro chelines? Posiblemente el primer calcetero se esforzará en vender sus medias de acuerdo con el tiempo que ha empleado en su producción, a doce chelines el par. Pero si tuviera éxito en esto, los otros calceteros que hubieran hecho las medias en menos tiempo no rechazarían el precio rentable de doce chelines por par. De este modo, una parte de los fabricantes de medias vendería su mercancía por encima de su valor. Esto llevaría a una expansión de la producción de medias, aumentaría su oferta en el mercado, se rompería el equilibrio y, finalmente, el precio de las medias bajaría.

Es evidente que cuando la demanda de medias es igual a la oferta y se equilibran mutuamente —y sólo en ese caso son correctas todas nuestras consideraciones, ya que suponen que las medias se venden según su valor— el valor de un par de medias debe establecerse en menos de doce chelines.

Pero, ¿significa esto que las medias se venderán en el mercado de acuerdo con el trabajo empleado por el calcetero que ha empleado menos tiempo de todos, es decir, dos horas? También en este caso la respuesta es negativa.

Una vez aceptada nuestra condición de que la demanda es igual a la oferta, se deduce que no es posible satisfacer el mercado sólo con las medias hechas en dos horas; en consecuencia, se venderán por más de cuatro chelines. Así pues, el valor no se establece de acuerdo con el más rápido ni de acuerdo con el más

lento.

En general, el valor de una mercancía no puede establecerse de acuerdo con el trabajo individual de trabajadores separados o de empresas separadas, sino de acuerdo con el trabajo que es necesario para la producción de un par de medias en el promedio de toda la sociedad, es decir, de acuerdo con el trabajo medio socialmente necesario.

Este trabajo medio socialmente necesario para la producción de un par de medias depende del número de calceteros que trabajan en una sociedad dada, de la productividad del trabajo de estos calceteros y de su producción de mercancías para el mercado.

Supongamos que hoy no hay ningún calcetero que venda medias, y que veinte calceteros venden veinte pares de medias cada uno, empleando dos horas en la fabricación de cada par, otros treinta venden diez pares de medias cada uno, habiendo empleado cuatro horas en la fabricación de cada par, y los sesenta calceteros restantes tienen cinco pares de medias para vender cada uno, que han sido fabricados a razón de seis horas por cada par.

En ese caso, ¿cómo se determinará el tiempo socialmente necesario para la producción de un par de medias? Como suponemos que nuestra sociedad se encuentra en estado de equilibrio, es decir, que la oferta de medias es igual a la demanda, todas las medias producidas se venderán en consecuencia.

Se fabrican mil pares de medias y se sacan al mercado. Ahora calcularemos el tiempo de trabajo empleado por todos los fabricantes de medias en su producción.

400 pares a dos horas por par	800 horas
300 pares a cuatro horas por par	1.200 horas
300 pares a seis horas por par	1.800 horas
Total	3.800 horas

Para producir el total de mil pares de medias necesarios para la sociedad se emplean 3.800 horas.

Y, en consecuencia, el tiempo medio empleado en un par de medias es de 3.800/1.000, es decir, 3,8 horas.

Este tiempo, 3-8 horas (o tres horas y cuarenta y ocho minutos) será el tiempo medio socialmente necesario en esa sociedad para la producción de un par de medias; y a 2s. por hora el valor de un par de medias se establecerá en unos seis chelines y nueve peniques y medio.

Sería un gran error determinar el tiempo socialmente necesario tomando la media aritmética entre el tiempo individual de la empresa más productiva y el de la menos productiva; así, si tomáramos las seis horas y las dos horas de nuestro ejemplo, las sumáramos y dividiéramos por dos, obtendríamos la cifra cuatro y decidiríamos que éste es el tiempo socialmente necesario, puesto que es la media entre seis y dos horas. El valor social de un par de medias se determina como la media de los valores individuales (gastos individuales de trabajo) de todas las medias producidas en la sociedad. Si no se produjeran trescientos pares de medias de "seis horas", sino el doble, es decir, seiscientos, el tiempo medio socialmente necesario sería mayor. Como se puede calcular fácilmente, en ese caso no habría mil, sino mil trescientos pares de medias en el mercado, y el trabajo social total gastado en la producción de medias sería igual a 5.600 horas; el trabajo socialmente necesario requerido para la producción de un par de medias sería igual a 5.800/1.800 horas, es decir, unas cuatro horas y un tercio.

Así pues, el trabajo socialmente necesario viene determinado por la técnica media de la sociedad en cuestión, por los hábitos y cualidades medias del trabajador y también por las condiciones medias de trabajo.<sup>6</sup>

Pero la técnica de la sociedad, los hábitos del trabajador y las condiciones de su trabajo no son cantidades fijas, inmutables y dadas de una vez para siempre. Como sabemos, la técnica evoluciona; las condiciones de trabajo del obrero, así como su cualificación y cultura, cambian. En consecuencia, también cambia el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de una u otra mercancía.

Después de lo dicho, debe quedar claro que la introducción de nueva maquinaria y el aumento de la productividad del trabajo causado por su

<sup>&</sup>lt;sup>6</sup> La palabra "media" debe entenderse, por supuesto, en el sentido en que la hemos utilizado hasta ahora, es decir, teniendo en cuenta la cantidad de mercancías que, en estado de equilibrio, las empresas de distinto nivel técnico ponen en el mercado.

introducción, sólo pueden reflejarse en el tiempo de trabajo socialmente necesario si el nuevo desarrollo se adopta más o menos ampliamente.

Supongamos que un productor de mercancías (incluso un fabricante de medias) introduce una nueva máquina que aumenta la productividad de su trabajo y, por tanto, reduce el trabajo individual necesario para la producción de una sola mercancía. Supongamos que con la nueva máquina el fabricante de medias gasta sólo una hora en la fabricación de un par de medias. Mientras sólo un calcetero utilice la nueva máquina, ésta no tendrá prácticamente ningún efecto sobre el trabajo socialmente necesario, ya que la cantidad de medias fabricadas por él es pequeña en comparación con la masa total de medias producidas, y el tiempo ahorrado se perderá en la masa total de trabajo empleado por los demás calceteros.

Una vez que su trabajo individual necesario cae por debajo del trabajo socialmente necesario según el cual vende sus medias, es evidente que la introducción de una nueva máquina le resultará muy rentable. A su bolsillo irá a parar toda la diferencia entre el valor individual de las medias y el valor socialmente necesario. Y ésta es una de las razones por las que en cualquier economía de intercambio (incluida la capitalista) los propietarios individuales se esfuerzan por introducir nuevas máquinas y, en la medida de lo posible, por mantener sus mejoras en secreto para que no se generalicen.<sup>7</sup>

Pero tan pronto como una nueva máquina se pone a disposición de muchos productores de mercancías, tiene un gran efecto sobre el trabajo socialmente necesario, y como resultado no sólo se reduce el valor individual de la mercancía, sino también su valor socialmente necesario, y una caída en el precio seguirá a la caída del valor.

Es evidente que después de esto cada productor de mercancías se esforzará de nuevo por introducir una máquina aún más perfecta.

Esto le proporcionará de nuevo alguna ventaja durante cierto tiempo, mientras la máquina no llegue a ser de uso universal; entonces la historia vuelve a empezar.

<sup>&</sup>lt;sup>7</sup> La gran ventaja de una empresa con mejor técnica se explica también por el hecho de que cuando se gasta menos trabajo en la producción de la mercancía, el productor de la misma puede venderla más barata que los demás, ganándoles en la lucha competitiva, y al mismo tiempo seguir recibiendo un cierto beneficio suplementario. Más adelante trataremos con más detalle el significado de las mejoras técnicas.

En una economía mercantil simple, este desarrollo ininterrumpido de la técnica no siempre es posible; toda nueva introducción de maquinaria exige grandes gastos, mientras que el artesano (o el campesino) no dispone de recursos gratuitos. Sólo con la transferencia al método capitalista de producción comienza un rápido desarrollo de la productividad del trabajo social y una caída del valor de las mercancías.

Así, por ejemplo, la producción de hierro a partir del arrabio en el siglo XVIII tardaba tres semanas; con la introducción del nuevo método de pudelación a finales del siglo XVIII el proceso se redujo a la mitad, y finalmente el proceso Bessemer adoptado a partir de mediados del siglo XIX nos da acero o hierro a partir del arrabio en quince o veinte minutos. Sólo la introducción de este último método ha reducido el precio del acero a una cuarta parte de su nivel anterior.

32

La producción de aluminio es un ejemplo aún más claro. Debido a las dificultades de su producción, hasta mediados del siglo XIX era extraordinariamente caro, costando más de cuarenta y cinco libras por kilogramo, es decir, de ocho a diez veces más caro que la plata. Pero en la actualidad, el aluminio es uno de los metales más baratos y más difundidos, ya que cuesta alrededor de un chelín la libra. Esto se explica por el hecho de que su producción se ha facilitado considerablemente desde que la electricidad se ha aplicado en su producción; ahora se obtiene de la arcilla, en la que está presente en grandes cantidades.

Es evidente que si el secreto de producir aluminio con la ayuda de la electricidad estuviera a disposición de un capitalista, y su aluminio constituyera una parte comparativamente insignificante de la producción total de aluminio, el trabajo socialmente necesario para la producción de aluminio permanecería casi invariable, y su precio no podría bajar como lo ha hecho.

<sup>&</sup>lt;sup>8</sup> El mineral de arrabio es hierro con un cierto contenido de carbono. Para convertir el arrabio en hierro es necesario eliminar cierta parte del carbono incluido en el arrabio. En el método más antiguo, el arrabio fundido debía ponerse varias veces en contacto con el oxígeno de la atmósfera; se dejaba caer gota a gota hasta que la cantidad de carbonatos descendía a la cantidad necesaria. En el método de pudelación, el arrabio se funde en un horno especial; cuando se agita, los carbonatos se queman en la superficie de la masa fundida. En el horno Bessemer, el arrabio fundido entra en contacto con la atmósfera no sólo en su superficie, sino en toda su masa (a través de chorros de aire soplados en la masa). De este modo, no sólo se acelera el proceso, sino que se consigue un mayor ahorro de combustible.

Este ejemplo también demuestra mejor que cualquier otra cosa que es imposible explicar el precio por la oferta y la demanda. El consumo de aluminio durante los últimos treinta años se ha multiplicado por ocho mil, y está claro que la razón de la caída del precio del aluminio no reside en la relación entre la oferta y la demanda. Por el contrario, el aumento de su demanda es el resultado de su abaratamiento, y la razón de su abaratamiento es, en primer lugar, la caída de su valor, la reducción del trabajo socialmente necesario para su producción.

# 8. Trabajo simple y trabajo complejo.

Si al determinar el valor de las mercancías vamos a comparar el trabajo realizado por hombres de distintos oficios en función del tiempo, incluso del tiempo socialmente necesario, puede surgir otra dificultad: ¿podemos comparar en pie de igualdad una hora de trabajo de un obrero no cualificado con una hora de trabajo de un ingeniero o un escritor?

Si esto fuera así, el número de ingenieros en la sociedad disminuiría continuamente y todos preferirían el trabajo del obrero no cualificado.

No es difícil comprender por qué esto sería inevitable. En efecto, para llegar a ser ingeniero, el trabajador debe dedicar mucho tiempo y trabajo a aprender la profesión. Y el trabajo es indispensable no sólo para el que aprende, sino también para el que enseña. ¿Valdría la pena gastar tanto trabajo para después recibir simplemente lo mismo que el trabajador no cualificado, que no gasta energía ni recursos de ningún tipo en la formación previa?

Es evidente que si este y aquel trabajo se valoraran de la misma manera, el equilibrio de la sociedad se vería inevitablemente perturbado. Casi nadie querría aprender el oficio de ingeniero. Disminuiría el número de ingenieros; las industrias de ingeniería paralizarían su desarrollo. Los sastres no podrían comprar máquinas de coser, los agricultores no podrían adquirir arados, trilladoras, etcétera.

El equilibrio perturbado sólo podría restablecerse cuando se estableciera que el valor del producto producido por el obrero que no tenía necesidad de formación era inferior al valor del producto del trabajo cualificado.

Ahora es fácil comprender cómo se efectúa la comparación entre las dos

formas de trabajo, el simple y el complejo.

Tomamos como unidad una hora de trabajo simple, que no requiere formación. Para medir el trabajo de un ingeniero, supondremos que trabaja como tal desde los veinte hasta los cuarenta y cinco años, es decir, durante veinticinco años. Supondremos que dedicó cuatro años a su formación preliminar y que, en el transcurso de esos cuatro años, otro trabajador de más edad dedicó una cuarta parte de su tiempo de trabajo a enseñar al joven aprendiz. En total, cinco años de formación: cuatro años para el aprendiz y uno para el profesor. En otras palabras, para sus veinticinco años de trabajo ha habido cinco años de trabajo de preparación, o una quinta parte de un año de formación por cada año de trabajo. Es evidente que en su trabajo el ingeniero creará un valor una quinta parte superior al valor del producto de una cantidad igual de trabajo por parte del obrero no cualificado; una hora de su trabajo complejo equivaldrá a una hora y una quinta parte de trabajo simple.<sup>9</sup>

34

Si tomamos el trabajo de los obreros más cualificados, que exige cualificaciones especiales (los ingenieros eléctricos, por ejemplo), la tarea de comparar su trabajo con el trabajo simple será aún más complicada; porque aquí también hay que tener en cuenta la circunstancia de que al estimar el trabajo de un ingeniero eléctrico hay que incluir no sólo el trabajo invertido en formarle a él mismo, sino también el trabajo invertido en otra serie de estudiantes que no pudieron penetrar en los "abismos de sabiduría" de la escuela técnica y se vieron obligados a abandonar sus estudios.

Si no fuera así, el equilibrio de la sociedad se vería de nuevo perturbado; puesto que es imposible determinar previamente, al ingresar en la escuela,

-

<sup>&</sup>lt;sup>9</sup> Recordamos una vez más a nuestros lectores que hasta ahora hemos hablado de una economía mercantil simple, en la que tanto el obrero no cualificado como el ingeniero entran en el mercado con los productos de su trabajo. El valor del producto del trabajo de un obrero no cualificado y de un ingeniero no debe confundirse con el salario que perciben los representantes de estas formas de trabajo en un sistema capitalista, donde el obrero no vende *el producto de su propio trabajo*, sino su *fuerza de trabajo*. Ya hemos mencionado de pasada, y más adelante demostraremos con más detalle, que una cosa es el trabajo del obrero y otra el valor de su fuerza de trabajo (y su precio o salario). El salario de un ingeniero viene determinado por la cantidad de artículos necesarios para el mantenimiento de su fuerza de trabajo, el número de ingenieros desempleados, la demanda de los mismos, etcétera. Lo mismo ocurre con el salario de un obrero no cualificado. La relación entre uno y otro puede constituirse de manera muy diferente a la relación entre el valor de los productos de su trabajo.

con exactitud quién podrá superar satisfactoriamente el curso y convertirse en un buen ingeniero eléctrico; la "afluencia a la profesión dada de estudiantes, de los cuales (por ejemplo) sólo un tercio tiene la posibilidad de alcanzar su objetivo, sólo se producirá a condición de que el mayor valor de los productos de la profesión dada compense el gasto de trabajo que es inevitable dentro de ciertos límites." <sup>10</sup>

Sería erróneo deducir de lo que se ha dicho que la producción de cualquier gran artista está muy bien pagada sólo porque el trabajo de muchos artistas fracasados entra en su valor. No sólo hay que tener en cuenta este aspecto, sino también el hecho de que dicha producción representa algo único en su género, que es imposible volver a hacer por segunda vez. El valor de una mercancía (no importa cuándo se haya fabricado, si hoy o hace doce meses) viene determinado por el trabajo necesario para crear (o mejor, para volver a crear) esa mercancía en las condiciones actuales. El precio de las mercancías que no pueden volver a crearse y cuya producción, por consiguiente, no puede regularse mediante el intercambio, no puede explicarse directamente por el valor.

Así, el trabajo de un electricista resulta aún más complejo que el de un ingeniero. Pero aun así, al igual que el trabajo del herrero, puede expresarse en unidades de trabajo simple.

Esta reducción del trabajo complejo al trabajo simple no se efectúa, por supuesto, en las oficinas de la empresa ni en ningún otro lugar; eso puede ocurrir en el socialismo, pero en la sociedad capitalista y en la sociedad de intercambio en general, la comparación y la reducción del trabajo complejo al trabajo simple se efectúa espontáneamente por medio del intercambio, por medio del valor. La valoración del producto del trabajo cualificado en tal sociedad se efectúa a tientas, a ciegas, mediante una perturbación incesante del equilibrio, y sólo así se efectúa la reducción.

# MATERIAL DE ESTUDIO EN RELACIÓN CON EL CAPÍTULO I

٥.

<sup>&</sup>lt;sup>10</sup> I. Rubin, *Outlines of the Marxian Theory*, 2<sup>a</sup> ed., pág. 120. También L. Liubimov, *Curso de economía política*, vol. i, pp. 72-78, de la primera edición. (En ruso.)

La conexión entre las fábricas textiles y otras esferas de la producción social.<sup>11</sup>

Las empresas de las que la fábrica textil tiene necesidad para su funcionamiento normal pueden dividirse en tres categorías:

- A. (Nos. I a II.) Empresas que producen maquinaria y edificios para las fábricas textiles (capital fijo).
- B. (Nos. 12 a 28.) Empresas que preparan materias primas, combustible y otros accesorios para las fábricas textiles (parte constante del capital circulante).
- C. (núms. 29 a 46.) Empresas que producen artículos indispensables para el consumo de los trabajadores de la fábrica (parte variable del capital circulante).

#### **EMPRESAS**

- A. 1. Cuero (cinturones, válvulas).
  - 2. Caucho de la India (correas de caucho, válvulas, revestimientos de amianto, planchas de amianto, guantes de caucho de la India).
  - 3. Textiles (correas, cuerdas).
  - 4. Madera (diversos materiales de construcción, vigas, tablas, viguetas, chapas, etc.).
  - 5. Material eléctrico (motores, suministros eléctricos, flexos, lámparas, cables, aisladores).
  - 6. Metalurgia (fundición, chapa, vigas, clavos, angulares, aleaciones, alambre, zinc, cobre, vigas de acero).
  - 7. Construcción (ladrillos, cemento, cal, tiza).
  - 8. Maquinaria, ingeniería (máquinas y sus piezas).
  - 9. Pintura y barniz (pinturas y barnices).
  - 10. Vidrio y loza (vidrio, tubos, utensilios).
  - 11. Ebanistería (muebles).
- B. 12. Agrícola (algodón).
  - 13. Industria química pesada (ácido sulfúrico, cloruro de cal, álcalis).
  - 14. Colorantes de anilina (colorantes primarios, sustancias colorantes, colorantes sulfúricos).
  - 15. Hulla (carbón, antracita).
  - 16. Aceite (nafta, grasa).

<sup>11</sup> Tomado de *National Economy in Sketches and Pictures*, de R. Kabe e I. Rubin, vol. i, 3ª edición, apéndice iii, Leningrado, 1925.

- 17. Madera (leña).
- 18. Turba (turba).
- 19. Refinerías de grasa (jabón).
- 20. Químicas (glicerina).
- 21. Refinerías de petróleo (lubricantes).
- 22. Cuero (cinturones, etc.).
- 23. Fibras textiles (balas, cuerdas, cinturones, cordones).
- 24. Ganadería (sebo).
- 25. Centrales eléctricas (energía eléctrica).
- 26. Almidón (fécula).
- 27. Minería (productos de arcilla y tierra: tiza, yeso, arcilla blanca).
- 28. Papel y papelería (papel, material de oficina).
- C. 29. Molinería (harina, grañones).
  - 30. Manufacturas de aceite (aceites de girasol, lino y cáñamo).
  - 31. Ganadería (carne, grasa).
  - 32. 32. Horticultura (coles, zanahorias, patatas, cebollas, etc.).
  - 33. Pesca (pescado).
  - 34. Cuero (botas).
  - 35. Textil (prendas de vestir).
  - 36. Té, etc. (té, café y achicoria).
  - 37. Azúcar (azúcar).
  - 38. Imprenta y papelería (libros).
  - 39. Tabaco (tabaco, cigarrillos).
  - 40. Cerillas (fósforos).
  - 41. Sal (sal).
  - 42. Goma de la India (goloshes, etc.).
  - 43. Refinerías de grasa (jabón).
  - 44. Elaboración de metales (utensilios).
  - 45. Madera, minería (madera, carbón).
  - 46. Vidrio y porcelana (utensilios).

37

#### **EJERCICIOS**

- 1. Qué relación tiene la tabla anterior con todo lo dicho en el primer capítulo (especialmente en el par. 1)?
- 2. Intenta elaborar un cuadro similar para la empresa en la que has trabajado. Un trabajador agrícola (o alguien que conozca la agricultura) debería elaborar un cuadro similar para la agricultura.
- 3. ¿Qué contradicciones básicas de la economía de intercambio se pueden establecer a partir de lo que has leído en la parte. I?

# Tabla I<sup>12</sup> Precios del trigo ruso en 1913 en Moscú y Novo-Nikolayevsk (ahora Novosibirsk) en kopeks por pood:

					_	1	1 1					
	Ene	Feb	Mar	Abril	Mayo	Junio	Julio	Ago	Sept	Oct	Nov	Dic
Moscú	122.0	123.0	125.0	125.0	123.2	123.0	-	111.4	111.6	104.9	102.0	104.5
Novo-Nikol	99.0	94.7	89.2	92.0	92.5	87.0	77.6	75.8	71.0	62.5	63.3	61.8

Tabla II

Precios de la carne sacrificada de Cherkass en Petersburgo, 1913.

									$\mathcal{O}$	,		
	Ene	Feb	Mar	Abril	Mayo	Junio	Julio	Ago	Sept	Oct	Nov	Dic
En rublos,	7.10	6.74	7.14	7.18	7.5	7.62	7.07	7.25	7.02	6.71	7.43	6.88
por pood.												

# **EJERCICIOS**

- 1. A partir de la Tabla II compara los precios de la carne en diferentes meses, y trata de explicar sus variaciones.
- 2. Intenta explicar de la misma manera la diferencia de precios de los cereales en los distintos meses para Novo-Nikolayevsk. Explica la diferencia en el movimiento de los precios del grano y del trigo.
- 3. Traza el movimiento de los precios del trigo en Moscú, e indica si existe la misma ley de progreso que en el movimiento de los precios del trigo en Novo-Nikolayevsk.
- 4. ¿Cómo se explica la diferencia de precio del mismo trigo en Moscú y en Novo-Nikolayevsk en el mismo mes?
- 5. ¿Puede utilizarse el material de estas tablas para demostrar hasta qué punto es limitado el papel que desempeñan la oferta y la demanda en la formación de los precios de los productos básicos?

#### Tabla III 13

Precios de un hallazgo de hilo de algodón nº 40 en Gran Bretaña a lo largo

<sup>&</sup>lt;sup>12</sup> El material de las tablas I y II procede del *Compendio de precios de los principales mercados rusos y extranjeros* para 1913. Publicado por el Ministerio de Comercio e Industria, Petrogrado, 1914.

<sup>&</sup>lt;sup>13</sup> Materiales extraídos de *Industria pesada* de Schulze Gaevemitz. Los precios se han traducido a rublos rusos a la par del oro y luego se han tomado en números redondos.

# de 100 años (en rublos=2s.).

	1779	1830	1860	1882	1892
Precios de las materias primas (para 18 onzas de algodón)	1.00	0.30	0.27	0.28	0.20
Otros gastos (principalmente mano de obra) y beneficios	6,75	0.30	0.18	0.14	0.10
Precio por 1 lb. de hilo	7.75	0.60	0.45	0.42	0.30

#### Tabla IV

Productividad de la mano de obra en las fábricas textiles de Gran Bretaña de 1819 a 1882. (Libras de hilo producidas por trabajador y año).

1819-21	968 libras
1829-31	1.546 libras
1844-46	2.754 libras
1859-61	3.671 libras
1880-82	5.520 <i>£</i>

Considera las Tablas III y IV y trata de explicar la razón del movimiento de los precios del ñame de algodón en Gran Bretaña a lo largo del siglo. Al hacerlo, tenga en cuenta el hecho de que durante este período los salarios del trabajador británico no han disminuido, sino que, por el contrario, han aumentado (de 1830 a 1890 se duplicaron). Obsérvese también que el consumo de tejidos de algodón durante este periodo también aumentó (de 1,5 libras por persona en 1820 a 5,5 libras por persona en 1885). El valor del dinero permaneció prácticamente invariable. A partir de este ejemplo, demuestre la falacia de las teorías de la utilidad, la oferta y la demanda, y los costes de producción como determinantes del valor.

# EJERCICIOS SOBRE LAS PARTES 5 a 8

- 1. El trabajo de un ama de casa que prepara la cena para su familia, ¿puede considerarse como trabajo concreto y simultáneamente como trabajo abstracto?
- 2. Por trabajo individual algunos entienden el trabajo de una persona individual que prepara algún artículo para sí misma, y por trabajo socialmente necesario entienden el trabajo empleado en preparar artículos necesarios para otros miembros de la sociedad. Muestre el error de esta opinión.
- 3. ¿Es el trabajo socialmente necesario para la producción de cualquier

# mercancía el mismo en todos los países?

- 4. En el texto hemos citado ejemplos que indican que la introducción del proceso Bessemer redujo el precio del hierro a una cuarta parte de su nivel anterior. Mientras tanto, la mano de obra necesaria para fabricar hierro a partir del arrabio se ha reducido no en tres cuartas partes, sino en once doceavas partes y más. ¿Por qué no ha bajado el precio en la misma medida? ¿No contradice esto la suposición de que el valor está en la base de los precios, mientras que en la base del valor está la productividad del trabajo social?
- 5. Como es bien sabido, es posible transformar el carbón en diamantes. Entonces, ¿por qué no ha caído bruscamente el valor de los diamantes? Lo mismo ocurre con el oro: no hace mucho apareció en la prensa la noticia de que se había logrado transformar mercurio en oro. Si esta noticia es cierta, ¿se deduce necesariamente que después de este descubrimiento el precio del oro debe bajar?

# MATERIAL DE LECTURA EN RELACIÓN CON LOS PARS. 5 a 8 Y LOS EIERCICIOS

A. La doble cualidad de una mercancía. Valor de uso y valor de cambio.

Se recomienda al estudiante la lectura de pasajes del primer capítulo de *El Capital*, vol. i, cap. 1, que comienzan con las palabras: "La riqueza de aquellas sociedades en las que prevalece el modo de producción capitalista..." p. 41 hasta las palabras: "Por el momento, sin embargo, tenemos que considerar la naturaleza del valor independientemente de ésta, su forma", p. 45 (*El Capital*, tr. Moore y Aveling, Swan Sonnenschein, 1926, edición de Kerr).

#### PREGUNTAS RELACIONADAS CON LA LECTURA RECOMENDADA "A"

- 1. ¿Qué hay de nuevo para ti en este pasaje de Marx, en comparación con lo que se da en el texto principal del manual? Anota estas nuevas ideas. Pide al profesor una explicación de cada expresión o idea que no puedas entender.
- 2. ¿Qué quería decir Marx con la frase: "Los valores de uso de las

mercancías proporcionan el material para un estudio especial, el del conocimiento comercial de las mercancías" (ibíd., p. 42). ¿Por qué la economía política no se ocupa del valor de uso?

- 3. ¿Qué entiende usted por la frase: "un valor intrínseco, es decir, un valor de cambio inseparablemente ligado, inherente a las mercancías, parece una contradicción en los términos. "?
- 4. ¿Puede cualquier artículo tener un valor de uso sin tener ai) valor de cambio?
- 5. ¿Y puede ser cierto lo contrario (es decir, que un artículo tenga valor de cambio sin tener valor de uso)?
- B. Trabajo abstracto y trabajo concreto. Trabajo simple y trabajo complejo.
   El Capital, vol. i, cap. I, p. 50, desde "Según nuestra suposición..." hasta el final de la sección.
- C. La medida del valor por el trabajo y del trabajo por el tiempo socialmente necesario.

Se recomienda al estudiante leer el pasaje del vol. i, cap. i, de *El Capital*, p. 45, que comienza con las palabras: "Un valor de uso o artículo útil, por lo tanto..." hasta el final de la p. 46.

D. El valor de una mercancía y la productividad del trabajo social.

Pasaje de *El Capital*, vol. i, pág. 47, a partir de las palabras: "El valor de una mercancía permanecería, pues, constante..." hasta el final del párrafo.

# Capítulo II.

# LA FORMA DEL VALOR Y DEL DINERO

# La concepción general de la forma del valor.

Como sabemos, el valor de una mercancía viene determinado por la cantidad de trabajo simple socialmente necesario para su producción. Pero también sabemos que, para que un producto adquiera valor, no basta con que se emplee trabajo en su producción. Es necesario que el producto se encuentre con otro producto en el mercado y, al entrar en un intercambio con él, se convierta en la encarnación material de las relaciones laborales entre los seres humanos.

Sin esto, el producto del trabajo sería sólo un valor de uso y no tendría valor de cambio. Si un agricultor lleva centeno al mercado, ese centeno sólo demuestra su valor cuando el agricultor lo intercambia por una cantidad definida de otra mercancía, cerillas, por ejemplo. Pero es más: si no hubiera otra mercancía mediante la cual el centeno pudiera determinar su valor, la propia cuestión del valor del centeno se iría al traste, como hemos visto. Del mismo modo que un hombre nunca sabría qué aspecto tiene si no entrara en contacto con otros hombres como él, o si no pudiera ver su reflejo en un espejo, ninguna mercancía puede determinar su propio valor mientras no entre en contacto con otra.

Una economía de intercambio está construida de tal manera que el valor de cualquier mercancía, que depende de la cantidad de trabajo incorporada a esa mercancía, no puede expresarse inmediata y directamente por el número de horas y minutos invertidos en su producción. El valor de una mercancía sólo puede expresarse mediante una cantidad determinada de otra mercancía.

Suponiendo que un agricultor vaya a vender su trigo, no puede saber de antemano cuántos otros agricultores están vendiendo trigo y cuánto trabajo individual ha empleado cada uno de ellos en la producción del trigo. Las dimensiones del trabajo socialmente necesario dependen de la cantidad de mercancía producida y sujeta a intercambio, y también del trabajo individual empleado por todos los productores individuales de la mercancía.

Es aún más difícil determinar la cantidad de trabajo socialmente necesario cuando la mercancía es el producto del trabajo de varios trabajadores individuales, cada uno de los cuales ha contribuido con su parte al valor de la mercancía. Recordemos nuestro ejemplo anterior de los pantalones, cuyo valor está determinado no sólo por el trabajo del sastre, sino también por el del obrero textil que fabricó la tela, el ganadero que crió las ovejas, el obrero metalúrgico que fabricó la máquina de coser y muchos otros.

Por último, como ya hemos indicado, la economía de intercambio es una economía no organizada, en la que no existe ningún órgano que pueda ocuparse de la regulación de las relaciones productivas de esa sociedad y, en consecuencia, de la estimación de la cantidad de trabajo que debe emplearse.

Sólo *después* de que el centeno haya entrado en contacto con las cerillas en el mercado, sólo después de que se haya establecido en el proceso competitivo que una libra de centeno puede intercambiarse por, digamos, dos cajas de cerillas, es posible decir que en las cerillas el centeno ha visto su propio valor como en un espejo, y que el trabajo socialmente necesario incorporado en dos cajas de cerillas y en una libra de centeno es el mismo.

A esta expresión del valor de una mercancía por medio de otra mercancía se le da el nombre de "forma de valor". La mercancía que busca su expresión en otra mercancía, la libra de centeno en nuestro ejemplo, aparece como una *forma relativa de valor*; la segunda mercancía, que actúa como "espejo" o medida de la primera, constituye una forma "equivalente" de valor; en nuestro caso, las dos cajas de cerillas son precisamente una forma equivalente de la libra de centeno. La expresión real del valor de una mercancía por medio de otra puede representarse en forma de ecuación:

1 libra de centeno = 2 cajas de cerillas.

Las mercancías que constituyen las dos partes de esta ecuación tienen dos valores de uso diferentes, poseen cualidades físicas muy distintas y satisfacen necesidades humanas diferentes. Esta es una condición indispensable para

que el valor encuentre realmente su expresión, su forma. Supongamos que intentamos determinar el valor de una libra de centeno por medio del centeno. ¿Cuál sería el resultado? ¡Que una libra de centeno es igual a una libra de centeno! Tal expresión sería absurda; no podría expresar en modo alguno el valor del centeno.

En otras palabras, las formas relativas y equivalentes del valor deben ser valores de uso diferentes. Es obvio que el trabajo concreto invertido en su producción también debe ser diferente.

Pero si esto es así, si el centeno y las cerillas son valores de uso diferentes y se ha empleado en ellos un trabajo concreto diferente, ¿por qué podemos colocar el signo de la igualdad entre ellos? Ya hemos dado la respuesta: porque en cada una de ellas se ha invertido una cantidad determinada de trabajo abstracto socialmente necesario. Las dos mercancías que constituyen la forma del valor son simultáneamente diferentes y semejantes. Si no fueran diferentes, la forma misma del valor sería imposible. Pero sin su similitud también sería imposible, ya que es imposible comparar dos artículos en los que no hay un factor común. Podemos expresar la pesadez de la harina en toneladas, quintales y libras, puesto que tanto la harina como los pesos que expresan su pesadez tienen la cualidad común de poseer ponderabilidad. Del mismo modo, el valor de la harina puede medirse en cajas de cerillas sólo porque las cajas de cerillas, al igual que la harina, tienen valor.

Es cierto que existe una diferencia esencial entre peso y valor: el peso es una cualidad natural inherente a la harina y a la pesa de hierro, mientras que la cualidad común de la harina y las cerillas como mercancías, y que permite comparar su valor, no reside, como ya hemos dicho, en las mercancías en sí, sino en las relaciones entre los seres humanos que las han producido y las intercambian. Si no existieran esas relaciones, desaparecería también el valor mismo con todas sus formas de manifestación.

También observamos (se deduce claramente de lo que ya se ha dicho) que la relación cuantitativa real en la que se compara una mercancía con otra es una relación impermanente. Si, por ejemplo, se duplica la productividad del trabajo social en las fábricas de cerillas, una libra de centeno expresará su valor no en dos docenas de cajas de cerillas, como antes, sino en cuatro. Si, por el contrario, en la producción de centeno sólo se necesita la mitad de mano de obra que antes, el valor de la misma libra de centeno se expresará en una sola caja de cerillas. Es posible, por supuesto, que el valor de una y

otra mercancía cambie por igual, y entonces la forma de valor que expresa la relación entre ambos valores permanecerá invariable.

# 10. La evolución de la forma de valor. Las tres formas de valor.

Hasta ahora nos hemos ocupado de una expresión del valor en la que cada mercancía sólo encuentra su valor en otra mercancía: el centeno sólo encuentra su forma equivalente de valor en las cerillas. Es cierto que nuestro reconocimiento de una libra de centeno como forma relativa de valor y de las dos cajas de cerillas como forma equivalente era, en cierta medida, condicional y unilateral. El propietario del centeno piensa en las cerillas sólo como una "forma equivalente", sólo como un espejo, en el que el centeno debe realizar su valor, pero el propietario de las cerillas, en cambio, considerará las dos cajas de cerillas como una forma relativa, para la que el centeno será una forma equivalente, una medida mediante la cual las cerillas determinan su propio valor. Esto es así, por supuesto. Pero, no obstante, en este caso cada mercancía se contrapone a una sola mercancía, en la que expresa su valor. A esta forma Marx la llama *forma elemental o accidental del valor*.

En la vida real, sin embargo, la expresión del valor no se limita a esta forma simple o casual.

Con el desarrollo del intercambio, una mercancía comienza a entrar en contacto no con otra mercancía, sino con muchas otras; la libra de centeno que hoy se cambiaba por dos cajas de cerillas, mañana se cambiará por media libra de patatas, y al día siguiente por una pinta de parafina, o por un pie de algodón, y así sucesivamente. Una vez que una mercancía entra en contacto con otras mercancías, obtenemos una serie de "espejos" en los que esa mercancía realiza su valor; obtenemos una serie de formas simples de valor:

- 1. 1 libra de centeno =  $\frac{1}{2}$  libra de patatas.
- 2. 1 libra de centeno = 1 pinta de parafina.
- 3. 1 libra de centeno = 1 pie de algodón estampado.

A medida que aumenta el número de mercancías con las que entra en contacto una libra de centeno y a través de las cuales expresa su valor, aumenta en la misma medida el número de tales formas. Pero en la medida en que una mercancía expresa su valor en muchas otras, podemos representar

esta situación así:

```
1 libra de centeno = 

1 pinta de parafina.

½ libra de patatas.

1 pie de algodón estampado,

y así sucesivamente
```

Así, a partir de una serie de formas simples de valor obtenemos una nueva forma, conocida como *forma* total o *expandida*.

Es fácil ver que a pesar de que esta forma es más compleja que la primera, a pesar de que aquí una forma relativa de valor se expresa en muchas formas equivalentes, su esencia es la misma que en la forma simple a partir de la cual se ha desarrollado. Aquí también la forma equivalente debe representar un valor de uso diferente, y aquí la comparación real sólo es posible porque el trabajo humano abstracto, socialmente necesario, está incorporado en todas las mercancías que entran en la comparación; y finalmente, y lo más importante de todo, aquí también la expresión del valor de una mercancía por medio de otra es sólo la expresión material de ciertas relaciones de trabajo entre seres humanos.

La diferencia entre la forma simple y la forma ampliada consiste en el hecho de que en la forma ampliada tenemos una demostración mucho más clara de la transformación de cualquier trabajo concreto en un trabajo abstracto, por así decir indiferente, creador de valor (que es tan característico de la economía de intercambio) que la que tenemos en la forma simple; Aquí no sólo coexisten el trabajo del agricultor que siembra centeno y el trabajo del carpintero (o del químico) que fabrica cerillas; aquí está claro que en la única caldera del mercado entra el trabajo de un número innumerable de hombres (el agricultor, el químico, el jardinero y el minero) y vemos cómo este mercado asocia y une todas las formas individuales de trabajo en una forma de trabajo social.

Sin embargo, la expresión del valor no se limita a esta forma compleja o ampliada del valor. Al desarrollarse, esta misma forma pasa a una forma nueva y superior, la *forma general del valor*.

Incluso en la forma ampliada tenemos una demostración particularmente clara de la tendencia a reducir todas las formas individuales del trabajo social a una cierta unidad. Sin embargo, no existe una uniformidad completa. Cada

mercancía expresa su valor en una serie de otras mercancías. Una libra de centeno se compara con una cantidad determinada de fósforos, patatas, parafina, etc. Pero el valor de cualquier otra mercancía se compara con su valor. Pero el valor de cualquier otra mercancía, la leche por ejemplo, puede expresarse también en una serie de otras mercancías. Así obtenemos una serie de comparaciones que expresan la forma ampliada del valor.

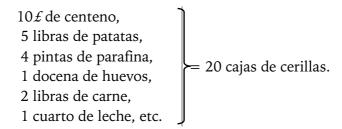
Es fácil ver por qué no hay uniformidad completa en estas ecuaciones: cada mercancía (el centeno, por ejemplo) puede encontrar una innumerable cantidad de expresiones para su valor, siendo las expresiones del valor del centeno distintas de las expresiones del valor de la leche y otras mercancías.

Si suponemos que el agricultor comenzara hoy a cambiar directamente su centeno por algodón estampado, y mañana por cerillas, ¿cómo podría determinar, mediante la forma ampliada del valor, cuál de estos dos actos de cambio le resulta más ventajoso? Pues el valor se establece espontáneamente; cuando el intercambio no es rentable, la producción se reduce, y cuando, por el contrario, es más rentable, se expande. ¿Cómo puede el agricultor determinar si le es más rentable criar vacas y vender leche o sembrar centeno, si expresa el valor de la leche en parafina y el valor del centeno en impresión de algodón?

Es evidente que el proceso de "comparación" de todas las formas de trabajo y de su reducción a un trabajo social abstracto, que ya hemos visto en la forma simple y aún más en la forma ampliada del valor, debe llevarse aún más lejos: esto se logra mediante la tercera forma del valor, que se desarrolla a partir de la forma ampliada, y a la que se da el nombre de *forma general del valor*.

En esta tercera forma, todas las mercancías, por muy variadas que sean, encuentran su expresión en una sola mercancía. En este caso supondremos que la leche, y el centeno, y muchas otras mercancías determinarán su valor a través de los partidos, así:

Parte I. El trabajo como regulador de la mercancía La forma del valor y el dinero



Esta nueva forma de valor ha surgido a partir de la forma ampliada, y al considerar la ecuación se puede llegar a pensar que la diferencia entre ambas consiste únicamente en que se han transpuesto las dos mitades de la ecuación. En realidad, si ponemos "veinte cajas de cerillas" a la izquierda de la ecuación y todo el resto a la derecha, obtenemos la forma ampliada.

Pero, por supuesto, no se trata simplemente de la reordenación de las mitades de la ecuación. La diferencia es más profunda: en un caso, una sola mercancía tenía un número innumerable de "espejos" en los que podía mirarse para determinar su valor. La forma relativa del valor era una, pero había muchos equivalentes. En ese caso, cada equivalente determinaba a su manera el valor de una misma mercancía. Pero aquí, en la forma universal, el equivalente universal, el espejo único, por así decirlo, en el que se miran todas las mercancías, es una única mercancía, los fósforos en nuestro ejemplo. En el caso anterior, cada mercancía podía adoptar innumerables formas; en este caso, todas las mercancías adoptan una forma, todas expresan su valor en cerillas. La uniformidad de todas las partes de un sistema de intercambio encuentra aquí su expresión más clara. No importa lo que produzcas, no importa lo "necesario" o "insustituible" que sea tu trabajo (con la única condición de que sea socialmente necesario), el producto de tu trabajo, al salir al mercado y expresar su valor en un "equivalente universal" como las demás mercancías, pierde por así decirlo sus características personales, se convierte en un valor entre otros valores, se transforma finalmente en un componente del trabajo social en general.

La mercancía que empieza a ser un equivalente universal, una "medida de valor" universal, por así decirlo, empieza a desempeñar un papel bastante especial. Cuando entro en el mercado y deseo saber cuánto vale una libra de centeno, obtengo la respuesta: dos cajas de cerillas. Cuando pregunto cuánto vale una pinta de parafina, obtengo de nuevo la respuesta: cuatro cajas de cerillas. En este caso, las cerillas por sí mismas no tienen ningún interés para

mí; son sólo un medio para expresar el valor de todas las demás mercancías.

Pero después de lo que hemos dicho hasta ahora, debería quedar suficientemente claro que el papel de equivalente universal sólo puede ser desempeñado por las cerillas porque ellas mismas son un valor: un valor que incorpora una cantidad definida de trabajo socialmente necesario.

Así, a pesar de la diferencia que existe entre las diversas formas de valor, el contenido fundamental de la forma simple de valor puede relacionarse con todas las demás formas, puesto que tanto la forma ampliada como la universal no son en sí mismas más que un desarrollo de la forma simple, como ya hemos demostrado.

# II. El dinero. El dinero y el fetichismo de la mercancía en general.

Al hablar de un equivalente universal a través del cual todas las mercancías determinan su valor, tomamos como ejemplo las cerillas. Lo hicimos para demostrar que, en esencia, cualquier mercancía que posea valor podría ser un equivalente universal.

En realidad, en la sociedad moderna, el papel de tal equivalente universal lo desempeña una mercancía especial: el dinero. En consecuencia, la propia forma universal de intercambio recibe el nombre de forma monetaria de intercambio. Como es bien sabido en la actualidad, la mercancía monetaria básica es el oro. <sup>14</sup>

No siempre fue así.

En la antigüedad, cuando el intercambio no estaba ni mucho menos tan desarrollado como ahora, y era principalmente de carácter local, el papel del

<sup>&</sup>lt;sup>14</sup> Muchos, basándose en la división de Marx, opinan que hay que distinguir cuatro formas de valor: valor elemental, ampliado, general y monetario.

Pero el propio Marx dice: "Al pasar de la forma A a la forma B, y de ésta a la forma C, los cambios son fundamentales. Por otra parte, no hay diferencia entre las formas C y D, salvo que en esta última el oro ha asumido la forma equivalente en el lugar del lino... El progreso consiste sólo en esto, en que el carácter de la intercambiabilidad directa y universal —en otras palabras, que la forma equivalente universal— se ha identificado ahora finalmente, por la costumbre social, con la sustancia, el oro." (El Capital, vol. 1, p. 80, ed. de 1926)

Obviamente no hay justificación para reconocer la forma D (dinero) como una forma específicamente nueva, esencialmente diferente de la forma C (general).

dinero lo desempeñaba alguna otra mercancía comercializable en tal o cual localidad. Donde la caza era una de las profesiones más importantes, las pieles y los cueros eran la mercancía general; donde la ganadería estaba muy extendida, el ganado era la mercancía, y así sucesivamente.

Entre algunos de los nativos de África, como cuenta R. André, la medida universal de valor la desempeñan los miembros de tribus hostiles que han sido hechos prisioneros. "Allí la mayor unidad de moneda es un joven apuesto o una hermosa doncella en flor". <sup>15</sup>

Sólo poco a poco se fueron escogiendo metales preciosos entre las demás mercancías fácilmente vendibles, y más tarde aún se escogió el oro entre éstas. Al principio, estos metales preciosos empiezan a desempeñar el papel de equivalentes universales en forma de barras de diversos tamaños, luego en forma de piezas de tamaño y peso definidos; las monedas de patrón definido son producto de una época muy posterior.

No es difícil comprender qué fue exactamente lo que permitió que el oro y otros metales preciosos sustituyeran a otras mercancías como moneda. En primer lugar, estos metales preciosos son convenientes principalmente porque no se estropean con el tiempo, y se desgastan sólo muy gradualmente, mientras que una mercancía monetaria como el ganado, por ejemplo, no sólo puede "estropearse" (enfermar o morir, en otras palabras), sino que exige una atención especial. En segundo lugar, el oro es fácilmente divisible: con oro se pueden comprar mercancías de diferentes valores, tanto más caras como más baratas; mientras que, si se tiene una piel cara de algún animal o ganado, sólo se pueden comprar mercancías cuyo valor sea el equivalente de al menos una unidad de la mercancía, o algún múltiplo exacto de esa unidad monetaria. Porque si se corta la piel en trozos puede perder totalmente su valor, mientras que uno no puede cortar una vaca en trozos en absoluto.

Además, las monedas de oro son convenientes por su pequeño tamaño (en otras palabras, por el hecho de que en una pequeña moneda se incorpora una cantidad comparativamente grande de trabajo social); pueden ser fácilmente llevadas y transportadas, guardadas a buen recaudo, etcétera. Por último, las monedas de oro también son convenientes por el hecho de que pueden

<sup>&</sup>lt;sup>15</sup> Durante el periodo del comunismo de guerra, en la Unión Soviética, debido a la catastrófica caída de la moneda, el papel de equivalente universal fue desempeñado ocasionalmente por mercancías como la sal, el tabaco y la harina.

distinguirse fácilmente por su color, anillo, etc.

Todas estas ventajas del oro hicieron que se convirtiera en el material monetario básico.

Sin embargo, la circunstancia de que el oro tenga cualidades físicas definidas —por ejemplo, que en condiciones normales no se oxide o que sea fácilmente divisible— no puede explicar fundamentalmente por qué el oro se ha convertido en general en un equivalente universal para todas las mercancías. Porque, como sabemos, las cualidades físicas de una mercancía sólo determinan su valor de uso, y el valor de uso es sólo una condición preliminar para que cualquier producto se convierta en mercancía.

La moneda de oro sólo puede servir como medida de valor para otras mercancías porque, al igual que los fósforos, es en sí misma una mercancía, que tiene un valor definido e incorpora en sí misma el trabajo socialmente necesario. El oro sólo puede desempeñar su papel en la sociedad moderna porque toda la estructura de esa sociedad conduce al dominio arbitrario de la ley del valor, y el dinero es sólo la expresión universal de ese valor.

Hay muchas personas sensibles a las que se les rompe el corazón ante la importancia dominante que tiene el oro en la sociedad moderna, y a las que a menudo les gusta explayarse en su odio hacia el "metal despreciado". Empiezan a ver el mal fundamental de la sociedad capitalista en el oro como tal. Incluso en la antigua Grecia hubo un "sabio" legislador que se esforzó por prohibir la moneda de oro para erradicar así el mal del odio mutuo y la lucha que evoca el afán de lucro.

Pero, por supuesto, no se trata sólo de los brillantes discos amarillos llamados dinero. El dinero en sí no es más que un reflejo de las relaciones que predominan en la sociedad capitalista y, en general, en la sociedad de intercambio no organizada. Por sí mismo, el dinero no posee ningún poder mágico misterioso. Como hemos visto, la forma monetaria del valor no difiere en principio de las demás formas de valor, a partir de las cuales se ha desarrollado. El poder del dinero es sólo una manifestación del poder general de las cosas sobre los seres humanos, tan característico de la sociedad de intercambio no organizada.

Ese poder de las cosas sobre los seres humanos observable en la economía no organizada fue revelado por primera vez por Marx, y recibió el nombre de "fetichismo de la mercancía". Al igual que el pagano primitivo se postraba

ante su "fetiche" (ídolo), ante alguna cosa que él mismo había fabricado, así el hombre que vive en una economía no organizada tiene que inclinarse ante las cosas que ha fabricado.

Por supuesto, basta con educar al salvaje y transformarlo en un hombre culto para que su fetichismo desaparezca como si le hubieran caído escamas de los ojos. Ocurre lo contrario con el fetichismo de las mercancías: es, desde luego, un gran logro comprender que las cosas expresan relaciones sociales, que todo el mal no está en ellas, sino en las relaciones entre los hombres que las han engendrado. Pero la tarea no se limita a eso; para eliminar definitivamente el fetichismo de las mercancías es necesario eliminar las condiciones que les han dado origen.

No tiene sentido prohibir el dinero, como hicieron los "sabios" de la antigua Grecia. A pesar de todas las formas de prohibición, aparecerá de una forma u otra mientras exista la propiedad privada y los productores individuales se vean obligados a comunicarse entre sí a través del mercado. Pero reconstruyamos la sociedad de modo que deje de existir la propiedad privada y desaparezca la necesidad del mercado, y entonces el poder de los "brillantes discos amarillos" sobre los seres humanos desaparecerá por sí mismo. Y entonces ya no se tratará de seres humanos dominados por las cosas que han creado, sino de seres humanos que administran esas cosas de manera inteligente y sistemática.

52

El "fetichismo del dinero" es una de las peores formas de fetichismo de la mercancía. Incluso economistas de renombre se detienen asombrados a considerar el dinero y su omnipotencia, aunque no buscan la razón de ese poder allí donde se encuentra. Por eso decíamos que es un gran logro comprender que en la sociedad no organizada las cosas reflejan las relaciones sociales. Pero es un logro aún mayor, después de comprender estas relaciones, reconstruirlas de modo que la raíz misma del fetichismo de la mercancía sea exterminada.

# 12. El dinero como medida de valor y patrón de precios.

Hemos visto que la forma monetaria del valor, que es una variedad de la forma universal del valor, no representa más que la forma más desarrollada y ampliada del valor; mientras que, como hemos indicado, también

demuestra de la forma más clara posible lo que existía, de forma rudimentaria, incluso en la forma simple del valor.

Toda mercancía, pues, sólo puede expresar su valor en dinero porque el dinero mismo tiene valor. La cantidad de dinero que recibo al vender mi mercancía, es decir, el precio de la mercancía, dependerá tanto del trabajo incorporado en mi mercancía como del trabajo incorporado en el dinero. Si, por ejemplo, una libra de centeno representa el producto de veinte minutos de trabajo socialmente necesario, y cada cuarto de penique incorpora cinco minutos del mismo trabajo, el precio de una libra de centeno se expresará en cuatro cuartos de penique. Si, debido a mejoras en la técnica agrícola, una libra de centeno puede producirse en diez minutos¹6, el precio cambiará y se expresará en dos cuartos. Y el precio del centeno también puede cambiar, aunque la mano de obra necesaria para su producción siga siendo la misma: eso sucederá cuando varíe la mano de obra necesaria para la producción de oro. Pero es fácil ver que si la producción de oro se hace más fácil, el precio del centeno no fallará, sino que subirá, ya que habrá menos trabajo socialmente necesario incorporado en cada cuarto de penique.

53

De ello se deduce que con una mejora de la técnica de producción del oro debería producirse una subida relativa de los precios. Pero, en realidad, la subida de precios que depende de esta mejora no suele ser muy grande, puesto que la producción anual de oro, comparada con las reservas de oro ya existentes, producidas en años anteriores, no es grande, y el trabajo socialmente necesario viene determinado por el trabajo que es necesario para la reproducción de todas las unidades de la mercancía dada en circulación en el mercado; además, la técnica real de producción de oro muestra comparativamente pocos progresos. Por supuesto, no se puede decir que el valor (y el precio) del oro no tenga ninguna influencia en el nivel de los precios de las mercancías; el papel fundamental en la "revolución de los precios" que se produjo en el siglo XVI lo desempeñó el aumento de la producción de oro tras el descubrimiento de América. En América se encontraron ricos yacimientos de oro y, en consecuencia, la producción de oro empezó a requerir menos gasto de mano de obra, lo que provocó una disminución de su valor. La disminución del valor del oro provocó a su vez

<sup>&</sup>lt;sup>16</sup> Se trata, por supuesto, de la reducción del trabajo socialmente necesario y no del trabajo individual.

una subida de los precios.

Es posible, por supuesto, que el precio de una mercancía se altere simultáneamente por dos causas, un cambio en el valor del dinero y un cambio en el valor de la propia mercancía; y, debido a las diversas combinaciones de estas dos causas, el precio de una mercancía puede, en ciertos casos, bajar y, en otros, subir. Sea así o no, en un momento dado, en condiciones técnicas sociales determinadas, una cantidad determinada de tal o cual mercancía encuentra la expresión de su valor en una cantidad igualmente determinada de dinero. Como es sabido, esta expresión monetaria del valor se denomina precio de la mercancía. La cantidad de unidades monetarias en que se expresa el precio de una mercancía depende, por supuesto, de la unidad que elijamos para medirlo. El precio de una misma mercancía puede ser diferente según se exprese en onzas de oro o en gramos, en libras de oro o en dólares de oro. Por supuesto, la masa total de oro en la que una mercancía mide su valor seguirá siendo una y la misma si la medimos en onzas o en libras esterlinas; pero la cantidad de unidades en las que se expresará el precio será diferente.

Los precios de las mercancías se expresan en unidades monetarias diferentes según los países. Hasta la introducción del dinero, los precios se expresaban en unidades de peso; con el establecimiento de un sistema monetario se establecieron diversas unidades monetarias en distintos países, debido a una serie de condiciones históricas. Así, en Gran Bretaña la unidad es la libra esterlina, ya que esta unidad incorporaba antaño un valor igual al de una libra de plata. En Francia, desde la gran Revolución Francesa, se ha establecido como unidad el franco, que contiene 9 gramos de plata pura<sup>17</sup>. La unidad monetaria contable de la U.R.S.S., el rublo de oro, contiene unos 0,775 gramos de oro.

El dinero en su calidad de equivalente universal es una *medida* de valor para todas las mercancías; en forma de unidades de un tamaño o peso definido cumple también la función de *patrón de precios*, en expresión de Marx.

Aunque el valor del oro se altere (como vimos en nuestro ejemplo), esto no impide en absoluto que el dinero cumpla como antes su función de patrón de precios. Aunque el valor del oro del que está compuesto un soberano de oro

<sup>&</sup>lt;sup>17</sup> Desde su estabilización en 1928, el franco vale aproximadamente la mitad de su valor de antes de la guerra. nota.

caiga a la mitad, el soberano no deja por ello de tener veinte veces el valor de un chelín como antes.

Marx dice: "En primer lugar, está muy claro que un cambio en el valor del oro no afecta en modo alguno a su función como patrón de precios. No importa cómo varíe el patrón, las proporciones entre los valores de las diferentes cantidades del metal permanecen constantes. Por grande que sea la caída de su valor, doce onzas de oro siguen teniendo doce veces el valor de una onza; y en los precios, lo único que se tiene en cuenta es la relación entre las diferentes cantidades de oro. Como, por otra parte, ningún aumento o disminución del valor del oro puede alterar su peso, tampoco puede producirse ninguna alteración en el peso de sus partes alícuotas. Así, el oro presta siempre el mismo servicio como patrón invariable de precio, por mucho que varíe su valor." 18

A pesar de que en los distintos países existen diferentes unidades monetarias, no se experimenta ninguna dificultad especial para traducir los precios expresados en la moneda de un país a precios expresados en la moneda de

reconversión es más barata que la propia transferencia).

otro. Para ello sólo es necesario tener en cuenta la cantidad de oro que contiene cada moneda. Así se rige también el cambio de las distintas monedas de oro. En el cambio de la moneda de oro de un país por la de otro es necesario tener en cuenta, además del peso de la moneda, sólo el gasto de transferir el dinero de un país a otro, o el gasto relacionado con la reconversión de la moneda de un país en la moneda de otro (si la

# 13. El dinero como medio de circulación.

Hasta ahora sólo hemos considerado la función básica del dinero: servir de equivalente universal, de medida universal para expresar el valor de todas las mercancías. <sup>19</sup>

En la sociedad moderna, el valor de una mercancía no se expresa en unidades

<sup>19</sup> Al servir como patrón de precios, el dinero sólo cumple un papel especial en su función de medida del valor.

<sup>&</sup>lt;sup>18</sup> El Capital, vol. I, ed. de 1926, p. 110.

de tiempo socialmente necesarias, no en horas y minutos, sino en dinero. Esta expresión del valor se utiliza incluso cuando la mercancía aún no se ha cambiado por dinero real; puedo decidir que una libra de centeno cuesta tanto dinero sin ver dinero de oro. Por supuesto, si este dinero y su valor no tuvieran existencia alguna, tal medición del valor de las mercancías por medio del dinero, incluso del dinero "ideal", es decir, en la cabeza de un hombre, sería imposible. Esto sería tan absurdo como exigir a un hombre que imaginara la longitud de una habitación en metros en su cabeza si un metro de una longitud definida no existiera en la realidad.

Pero, ¿la función del dinero se limita a servir de medida de valor (y de patrón de precios)?

En absoluto. En una economía mercantil, el dinero es necesario no sólo para expresar el valor de las mercancías, sino también para que el intercambio pueda realizarse por sus medios.

En una sociedad en la que el intercambio ha alcanzado un alto grado de desarrollo, rara vez ocurre que el propietario de la mercancía intercambie la mercancía producida (o generalmente vendida) por él de forma inmediata y directa por la mercancía que necesita para su propio uso.

Si un campesino ha producido centeno o leche para la venta y necesita parafina, puede encontrarse con una serie de dificultades si no hay dinero. El vendedor de parafina puede no tener ninguna necesidad de grano o leche, pero necesita tela, por ejemplo. Así, el campesino que necesita parafina debe buscar en el mercado a un vendedor de telas que necesite su leche, y sólo después podrá obtener la parafina que necesita del vendedor de parafina a cambio de la tela. Y si el vendedor de telas no necesita leche ni grano, pero sí alguna otra mercancía, el intercambio adquiere un carácter aún más complejo. Antes de que el campesino pudiera obtener su parafina, tendría que recurrir a la ayuda de una serie de mercancías *intermediarias*.

Éste sigue siendo el método entre los pueblos primitivos, donde el intercambio está comparativamente poco desarrollado. He aquí la historia de cómo un viajero en África alquiló un barco:

"Era divertido ver cómo tenía que pagar el barco que había alquilado... El agente de Sand me exigió el pago en marfil, pero yo no tenía marfil. Me enteré de que Mahomet Ibn-Salib tenía marfil y que estaba dispuesto a cambiarlo por telas, pero yo no estaba en mejor situación,

pues no tenía telas. Por fin supe que Mahomet Ibn Hanib tenía telas que estaba dispuesto a cambiar por alambre. Afortunadamente, yo tenía alambre y entregué a Mahoma Ibn Hanib la cantidad de alambre de cobre que pedía; él, a su vez, entregó a Mahoma Ibn Salib la cantidad correspondiente de tela, y éste entregó al agente de Sand el marfil que necesitaba. Sólo después de todo esto recibí del agente permiso para utilizar el barco". (Citado en Trachtenberg: *Paper Money*, Moscú, 1925, página 70.)

Llamaremos a la mercancía que poseía el viajero, es decir, el cable,  $C_1$ ; y a la mercancía que necesitaba (el barco),  $C_2$ . El viajero intentó efectuar el siguiente intercambio:

$$C_1 - C_2$$

No consiguió realizar este intercambio de forma inmediata y directa, sino que logró su fin mediante una serie de Enks intermedios, a saber:

$$C_1$$
 (alambre) —  $C_3$  (tela) —  $C_4$  (marfil) —  $C_2$  (barco)

¿Le interesaba al viajero el valor de uso de la tela y el marfil como tales? En absoluto. Entonces, ¿por qué los compró? Evidentemente, para obtener por su medio la mercancía que necesitaba para su uso, es decir, el barco.

En un sistema de intercambio desarrollado, en lugar de una serie de mercancías-intermediarios fortuitos que cambian con las diferentes circunstancias, y cuyo número puede ser muy grande en cada caso, se establece un *intermediario*, a saber, el dinero.

El campesino que vende su grano ya no tiene necesidad de buscar un vendedor de parafina que tenga necesidad de grano. Puede vender su grano a cualquier comprador que disponga de dinero. Y después, con este dinero, puede comprar parafina, mientras que el vendedor de parafina, a su vez, puede comprar lo que necesita a otro con el dinero que recibe.

Entonces la metamorfosis en la que ha participado el campesino adopta la siguiente forma:

$$C_1$$
 (grano) — M. (dinero) —  $C_2$  (parafina)

Aquí el dinero sirve de intermediario entre dos mercancías. En este ejemplo, el dinero demuestra una vez más su función "unificadora": pone en contacto mercancías que, sin la ayuda del dinero, difícilmente encontrarían el camino

la una de la otra, o sólo lo encontrarían en las mayores dificultades.

Tal es la segunda función del dinero como intermediario general en el intercambio entre mercancías o, como dice Marx, como *medio de circulación* de mercancías.

En el cumplimiento de esta función, el dinero presenta ciertas peculiaridades notables, que aquí consideraremos sólo brevemente, para volver a ellas más adelante, cuando tratemos del papel moneda.

En primer lugar, parece que el dinero en el proceso de circulación tiene una existencia más larga que otras mercancías. Después de haberlo comprado, cualquier otra mercancía va a satisfacer una necesidad. Después de comprar grano, se come. La ropa se gasta. Pero ahora he vendido grano y he "comprado" dinero. ¿Qué ocurre después con el dinero? Parece que también lo "uso". Pero, ¿qué significa utilizar el dinero como tal (es decir, como dinero, y no simplemente como una pieza de oro)? Significa comprar algo con él, por ejemplo, parafina. ¿Y qué ocurre con el dinero en esta transacción? No se come, no se pierde, sólo pasa a otras manos, a las del vendedor de parafina. Pero el vendedor de parafina vuelve a "utilizar" este dinero, comprando tela con él, por ejemplo. También en este caso el mismo dinero sirve de intermediario para una nueva metamorfosis.

$$C_2$$
 (parafina) — M. (dinero) —  $C_3$  (tela)

Aquí el dinero pasa a manos del propietario de la tela, consumándose así una nueva transacción, y así sucesivamente. Así, al servir como medio de circulación, el dinero pasa de mano en mano, e incluso en el transcurso de un día puede consumar varias transacciones; en otras palabras, puede participar varias veces en el proceso:

$$C - M. - C$$

Es fácil imaginar cuán grande debe ser la cantidad de dinero necesaria en un momento dado para asegurar la circulación de las mercancías.

Supongamos que en el mercado hay mercancías por valor de mil libras. ¿Significa esto que para asegurar su circulación normal son necesarias mil libras en dinero? Por supuesto que no. Porque cada libra se girará varias veces en un día y servirá para mercancías de valor superior a una libra. Supongamos que un campesino vende grano por una libra e inmediatamente compra parafina por una libra. El vendedor de parafina puede comprar paño con la

misma libra; el vendedor de paño puede a su vez comprar lana con ella. Supondremos que la rotación de la libra en el día se limita a estas operaciones. ¿Cuál es el resultado? Que una misma libra ha servido durante el día para estas mercancías:

Grano ...... £1
Parafina ..... £1
Tela ...... £1
Lana ..... £1
Total ..... £4

Esto ha ocurrido porque la libra se ha dado la vuelta cuatro veces. Cuanto más rápida es la circulación del dinero, mayor es el número de mercancías a las que puede servir. No todas las libras en el mercado giran con la misma velocidad. Pero si se hace una estimación de la *velocidad media* con la que las libras (o cualquier unidad monetaria en general) giran en el mercado, es fácil llegar a la conclusión de que la cantidad de dinero necesaria para la circulación es igual al valor de todas las mercancías en circulación dividido por el número medio de transacciones efectuadas por una unidad de dinero. Si por término medio cada libra gira cinco veces en un día, entonces en el caso de nuestro ejemplo el mercado tendrá necesidad no de mil libras, sino de 1.000/5, es decir, 200£.

Más adelante será necesario añadir algo a lo anterior, pero por el momento esto será suficiente.

#### 14. Otras funciones del dinero.

Pero, ¿el dinero entra siempre en la esfera de la circulación? ¿Está condenado a desempeñar el papel de "perpetuo vagabundo" en la circulación de mercancías?

No es del todo así.

Hemos visto que la cantidad de dinero necesaria para la circulación viene determinada por el valor de las mercancías y la velocidad de circulación del dinero. Pero la cantidad de mercancías en el mercado no es una cifra constante: supongamos que mañana habrá menos mercancías en el mercado, o supongamos que el dinero circula más rápidamente, y entonces parte del

dinero puede resultar superfluo. ¿Qué ocurre con este dinero superfluo? Una parte puede fundirse para convertir las monedas de oro en pendientes, anillos o dientes de oro. Pero otra parte puede guardarse en cajas fuertes ignífugas, en cofres o bajo el suelo. Mientras permanezca allí, dejará de ser un medio de circulación para convertirse en un tesoro.

Para que alguien pueda esconder el dinero y transformarlo en un tesoro, el proceso  $C_1 - M - C_1$  se ha interrumpido por la mitad; se ha colgado en la etapa  $C_1 - M$ . El valor del tesoro, el trabajo incorporado en él, está durmiendo por así decirlo, listo en cualquier momento para despertar de nuevo y desempeñar su papel en la regulación de las relaciones sociales.

La transformación del dinero en tesoro puede efectuarse no sólo cuando es superfluo para la circulación. A veces, la naturaleza misma de una mercancía o las condiciones del mercado hacen necesario que el proceso C - M - C se suspenda temporalmente. Si, por ejemplo, el campesino tiene que comprar una trilladora nueva, va apartando poco a poco el dinero que ha recibido por la venta de sus productos agrícolas hasta acumular la suma necesaria. A veces es ventajoso no comprar una mercancía inmediatamente después de la venta de la propia, sino al cabo de cierto tiempo.

Por último, las condiciones de las transacciones de mercancías pueden ser tales que el comprador reciba la mercancía que necesita antes de haber pagado dinero por ella. Este es un caso de venta a crédito, y no nos detendremos a considerarlo en detalle aquí, ya que tendremos que tratarlo más adelante. Por el momento, nos limitamos a señalar que esto es posible, por ejemplo, cuando el campesino recibe una mercancía del comerciante en verano, con la expectativa de pagarla después de vender el grano de la nueva cosecha. Entonces el proceso de rotación de mercancías adopta la siguiente forma "anormal":

- (1) C2 (el campesino toma algodón impreso a crédito en verano).
- (2) C<sub>1</sub> M (el campesino vende su grano en otoño).
- (3) M (el campesino paga su deuda al comerciante).

Pero habitualmente, como sabemos, el proceso consta de dos etapas:

(1)  $C_1 - M$ .

61

(2)  $M - C_2$ .

Cuando el campesino paga al comerciante el dinero por el algodón impreso

en otoño, es obvio que el dinero en este pago no es un medio de circulación, puesto que la mercancía ya ha "circulado" antes del pago del dinero. El pago, por así decirlo, salva el abismo que ha surgido en el proceso  $C_1$  — M —  $C_2$  mediante la compra a crédito. En tal caso, se dice que el dinero no cumple la función de medio de circulación, sino la de medio de pago.

Así pues, el dinero, como acabamos de establecer, cumple las funciones de medida de valor, medio de circulación, medio de atesoramiento y, finalmente, de medio de pago. Sin dinero el intercambio y su regulación a través de la ley del valor sería extraordinariamente difícil.

Comenzamos la exposición de este curso con los precios, y cuando intentamos explicar el fenómeno del precio, llegamos a la ley del valor, que está en su base. Ahora vemos que el precio de una mercancía no es otra cosa que su valor expresado en dinero. Al hablar del precio en este capítulo, hemos partido continuamente del supuesto de que el precio coincide con el valor. Tal suposición sólo se correspondería con la realidad en el caso de que la demanda de una mercancía fuera igual a su oferta. Ahora recordamos una vez más al estudiante que en una economía de intercambio no organizada tal correspondencia sólo puede existir momentáneamente, en forma de excepción, y que, por regla general, la regulación del intercambio y la distribución del trabajo entre las diversas esferas de la producción en proporción a las necesidades se efectúa, como hemos visto, mediante una constante desviación del precio respecto al valor. Pero esta circunstancia no disminuye en lo más mínimo la importancia del valor como centro hacia el cual, con todas sus desviaciones, tienden irresistiblemente los precios, y en torno al cual se producen sus fluctuaciones.

En su *Curso de Economía Política*, L. J. Liubimov compara muy acertadamente el valor con la campana de la escuela antes del comienzo de una lección. Rara vez ocurre que un alumno aparezca en cuanto suena el timbre. La mayoría llega un poco antes, o bien... después. Pero de esto no se deduce que el timbre no tenga ninguna relación con el comienzo de las clases y la llegada de los alumnos. La campana es el punto de equilibrio que regula la llegada de los alumnos.

Por supuesto, a pesar del éxito de este símil, no es más que un símil. Hay una diferencia colosal entre el valor y el toque de una campana. Ante todo, el toque de la campana se establece por voluntad consciente, mientras que el valor, regulador del precio, se establece a ciegas, como hemos visto. Pero

nunca hay que exigir un parecido exacto a un símil.

En conclusión, después de todo lo que se ha dicho sobre el dinero, es necesario señalar que en nuestras observaciones sólo hemos tenido en mente lo que se llama dinero de valor nominal, que hoy en día está representado por la moneda de oro.

Todo el mundo sabe que en la sociedad moderna, junto con esta moneda, figura también el dinero sin valor nominal, que incluye la plata, el cobre, el bronce, el níquel y otras monedas. En estas monedas se incorpora menos trabajo del que cabría esperar por el precio que se fija para ellas, y por la proporción en que se cambian por oro (cuando se efectúa ese cambio).

El papel moneda ocupa un lugar aún más importante en la sociedad actual, ya que puede reemplazar a la moneda de oro (es cierto que sólo bajo ciertas condiciones), a pesar de que el trabajo invertido en su producción es insignificante.

A primera vista parecería que esta circunstancia contradice nuestras observaciones; podría parecer que no es en absoluto obligatorio que el dinero tenga valor.

Pero en realidad no es así.

El dinero de valor íntegro puede ser sustituido por dinero de valor inferior al íntegro y por papel moneda sólo como medio de circulación, lo que se explica por el papel transitorio que el dinero desempeña en el caso concreto. Ya hemos visto que cuando un agricultor vende su grano por una libra e inmediatamente entrega esa libra a cambio de parafina, el dinero sólo ha estado en sus manos un momento e inmediatamente ha vuelto a salir. En la medida en que ha conseguido disponer de este dinero y obtener a cambio una mercancía cuyo valor corresponde a una libra, le es indiferente que la libra sea de oro o haya sido sustituida por papel. El vendedor de parafina adopta el mismo punto de vista si también pone la libra en circulación, es decir, compra tela con ella. No obstante, repetimos que el papel moneda sólo puede sustituir al dinero de pleno valor temporalmente y en el proceso de circulación. Si no existiera dinero de pleno valor, tampoco podría existir su sustituto.

Esta cuestión se analizará con más detalle en el capítulo sobre el papel moneda y el crédito, donde haremos las deducciones correspondientes de

todo lo que hemos dicho hasta ahora sobre las funciones del dinero.

# CURSO DE LECTURA EN RELACIÓN CON EL CAPÍTULO II

#### A. Fetichismo de la mercancía.

Se recomienda al estudiante leer (a) un pasaje de las *Doctrinas económicas de Karl Marx*, de Kautsky, edición de 1925, que comienza con las palabras: "Tomemos un alfarero y un cultivador..." y terminando con "... incluso por los partidarios de las doctrinas marxianas" (pp. 10-11).

# **EJERCICIOS**

- 1. En qué consiste el fetichismo de la mercancía comparado con el fetichismo religioso?
- 2. ¿La raíz del fetichismo de la mercancía está únicamente en los delirios de los seres humanos? 3. ¿Desaparecería el fetichismo de la mercancía si todos los capitalistas comprendieran que el valor de una mercancía es sólo el reflejo de las relaciones sociales? Exponga su propia opinión.
- 4. ¿Por qué es más fácil para el trabajador poner al descubierto las raíces del fetichismo de la mercancía?
- 5. El alumno deberá plasmar en un papel las principales ideas obtenidas como resultado del trabajo sobre los pasajes propuestos para su lectura.
  - B. La indispensabilidad del dinero en la economía de intercambio. El dinero como expresión de las relaciones sociales.

Se recomienda al alumno la lectura del capítulo I de *El capital financiero* de Hilferding (sin traducción al español: Tr.).

# **EJERCICIOS**

- 1. Compara los pasajes de Hilferding con los pasajes de Kautsky recomendados anteriormente y responde a la pregunta:
- ¿No complementa el pasaje de Hilferding al de Kautsky y, en caso afirmativo, en qué sentido exactamente?
- 2. ¿Por qué considera Hilferding que el intercambio de juguetes entre dos

### Parte I. El trabajo como regulador de la mercancía La forma del valor y el dinero

niños, hermano y hermana, no es un hecho económico, y es distinto del acto de intercambio que su padre llevó a cabo al comprar los juguetes en el mercado?

3. ¿Por qué el concepto de "fetichismo de la mercancía" puede aplicarse mejor al dinero?

#### **PARTE II**

# LA PRODUCCIÓN DE PLUSVALÍA

## Capítulo I

## LA PLUSVALÍA EN LA ECONOMÍA CAPITALISTA

15. La imposibilidad de obtener plusvalía a partir del intercambio.

Cuando estudiábamos la ley del valor, partíamos de una economía mercantil simple, constituida por pequeños productores de mercancías que poseen los medios de producción y se ganan la vida mediante la venta de los productos de su trabajo. En tal sistema, el objeto del intercambio de una mercancía por otra es el esfuerzo por satisfacer las propias necesidades. Ahora debemos estudiar las leyes que rigen la sociedad *Capitalista*.

Si consideramos el intercambio que tiene lugar en una economía capitalista, vemos un cuadro muy diferente del que dibujamos en relación con la economía mercantil simple. Entrad en cualquier tienda de una ciudad capitalista moderna y tratad de regatear con el tendero sobre los precios de sus mercancías. El primer argumento que oiréis de él no será el que oísteis del sastre que os hizo los pantalones: es decir, que "los materiales son más caros", "tenemos que vivir de alguna manera", etc.; sino que oiréis que "tal como están las cosas, sólo obtiene un pequeño beneficio por la venta de esa mercancía", y como último argumento dirá: "ellos me venden la mercancía a su precio, y yo tengo que ganar algo de alguna manera".

Vemos que en nuestros días el objeto mismo del intercambio de mercancías ha cambiado. Mientras que en una economía simple de mercancías puede expresarse en la fórmula: Mercancía — Dinero — Mercancía (C — M — C)— esa fórmula no es aplicable a la economía mercantil capitalista moderna. Para el capitalista moderno el proceso de intercambio comienza con el dinero y termina con el dinero: M — C — M.

Pero si el intercambio de mercancías terminara con la misma suma de dinero

con la que empezó, no tendría ningún sentido para el capitalista. Obviamente, el intercambio sólo tiene sentido y justificación a los ojos del capitalista si, como resultado, le reporta no la misma cantidad de dinero que gastó, sino más. Así, la fórmula característica de la circulación capitalista de mercancías será: M - C - M + m.

Surge la pregunta: ¿De dónde procede este exceso de "m"?

La primera respuesta que se ofrece es que este excedente monetario, o ganancia, como lo llama el capitalista, se obtiene debido a los aumentos del precio de las mercancías.

Analicemos esta respuesta para ver hasta qué punto es correcta.

Al considerar la ley del valor vimos que los precios de las mercancías tienden continuamente a aproximarse a su valor, es decir, al tiempo socialmente necesario que se ha empleado en su producción. Basta que el precio de tal o cual mercancía suba por encima de su valor para que los productores de mercancías, atraídos por el precio más alto, comiencen de inmediato a dedicarse más intensamente a la producción de esa mercancía (siempre que ese aumento de la producción no lleve a una caída del precio de la mercancía por debajo de su valor, cuando se inicia un flujo contrario de productores de mercancías de esta esfera de producción a otra). Esta fluctuación de precios, acompañada de flujos y reflujos de capital, continuará hasta que se establezca un precio que corresponda al valor de la mercancía. Es obvio que durante el período de tales fluctuaciones un propietario de una mercancía puede beneficiarse a expensas de otro, su competidor. Pero esa ganancia será de carácter temporal y desaparecerá simultáneamente con el cese de la fluctuación de los precios. En consecuencia, la fluctuación de la oferta y la demanda no puede explicar las ganancias que recibe la clase capitalista, sino sólo los cambios fortuitos que se producen en la distribución de las ganancias entre los capitalistas individuales.

Marx dice: "Es evidente que la suma de los valores en circulación no puede aumentar por ningún cambio en su distribución, como tampoco puede aumentar la cantidad de metales preciosos de un país por el hecho de que un judío venda un cuarto de penique de la reina Ana por una guinea. La clase capitalista en su conjunto, en cualquier país, no

puede sobrepasarse a sí misma." 20

Posiblemente el beneficio se obtiene como consecuencia de que los vendedores poseen el inexplicable privilegio de vender sus mercancías a precios superiores a su valor. Pero la naturaleza no conoce capitalistas que sólo vendan sin comprar. Tomemos como ejemplo un capitalista industrial (es decir, el que posee una empresa industrial). Tras la venta de las mercancías producidas, tiene que comprar, con el dinero que ha recibido, artículos para su uso personal y una masa de todo tipo de mercancías necesarias para continuar el proceso de producción. Lo mismo ocurre con un comerciante que no tiene producción propia, sino que comercia con mercancías ya preparadas; después de vender las mercancías que ha comprado, tiene que comprar más. Así, los capitalistas cambian continuamente de lugar. Los que ayer eran vendedores, hoy se convierten en compradores, y viceversa. En consecuencia, mientras ganan como vendedores, pierden como compradores.

Por mucho que nos devanemos los sesos tratando de explicar el beneficio que se deriva del proceso de circulación, no hacemos más que perder el tiempo, ya que no podemos lograr ningún éxito. La circulación de mercancías no puede ser la fuente del beneficio capitalista. La explicación de la ganancia por los aumentos de los precios de las mercancías, que parecía tan inteligible, natural y convincente, se revela, tras un examen más profundo de la cuestión, incapaz de resistir el más mínimo análisis crítico. El secreto del beneficio obtenido por la clase capitalista sigue sin resolverse para nosotros. La tarea que tenemos ante nosotros es la siguiente: "Nuestro amigo Money-bags... debe comprar sus mercancías a su valor, debe venderlas a su valor y, sin embargo, al final del proceso debe retirar de la circulación más valor del que echó en ella al comenzar." <sup>21</sup>

### 16. La fuerza de trabajo como mercancía. El valor de la fuerza de trabajo.

La tarea que nos hemos propuesto sólo puede resolverse si encontramos en el mercado una mercancía que posea la capacidad de crear valor. El valor lo

<sup>&</sup>lt;sup>20</sup> El Capital, vol. I, p. 181, ed. de 1926.

<sup>&</sup>lt;sup>21</sup> Marx, *El Capital*, vol. I, pp. 184-185, ed. de 1926.

crea el trabajo. De todas las mercancías que figuran en el mercado capitalista, sólo una posee la capacidad de trabajo, y es la fuerza de trabajo. Por consiguiente, sólo esta mercancía puede ser fuente de valor.

Sabemos que la fuerza de trabajo no es una mercancía en todos los sistemas de relaciones sociales. Tomemos el sistema esclavista, el feudalismo y, por último, la economía mercantil simple que acabamos de considerar: en todos estos casos, la fuerza de trabajo no es una mercancía. Para que la fuerza de trabajo se convierta en una mercancía, son necesarias dos condiciones: en primer lugar, el trabajador debe tener libertad personal, es decir, debe tener derecho a disponer libremente de su propia fuerza de trabajo. Ni el esclavo ni el siervo poseen ese derecho; dependen personalmente del esclavista y del terrateniente. La segunda condición consiste en que el trabajador está separado de los medios de producción y de existencia y, por consiguiente, obligado a vender su fuerza de trabajo. Esto es lo que distingue al obrero de los artesanos y campesinos y, en general, de los pequeños productores de mercancías que poseen los medios de producción —bancos, instrumentos, cobertizos— y que, en consecuencia, no venden fuerza de trabajo sino el producto de su trabajo.

Así hemos encontrado en el mercado la mercancía cuyo uso crea valor libremente: y esa mercancía es la fuerza de trabajo. Por las condiciones de la tarea que nos hemos impuesto, debemos explicar la aparición de la ganancia capitalista sobre la base de la teoría del valor. En consecuencia, al comprar la mercancía fuerza de trabajo, el capitalista debe pagar por ella todo su valor.

¿Cómo se determina el valor de la fuerza de trabajo? Hemos visto que el valor de cualquier mercancía viene determinado por el tiempo socialmente necesario para su producción. Cuando decíamos esto de todas las demás mercancías: pantalones, botas, ennegrecimiento, nos parecía bastante claro y no suscitaba perplejidad alguna. Pero, ¿cómo aplicar esta definición a la fuerza de trabajo? La fuerza de trabajo no se produce en una fábrica, sino que se desarrolla en el proceso de la vida mediante una multiplicación natural. Esto parece justificar la idea de que la mercancía fuerza de trabajo debe considerarse como una excepción a la regla general. Sin embargo, si estudiamos más de cerca la explotación del trabajo por el capital que tiene lugar en una fábrica capitalista, veremos que la mercancía fuerza de trabajo es excepcional y no tiene privilegios que la separen de otras mercancías.

¿Para qué le sirve la fuerza de trabajo al capitalista? Es útil porque puede

ponerla en acción durante cierto tiempo.

"El trabajo es una actividad consciente y deliberada del hombre, una operación realizada por el hombre sobre los materiales naturales, con el fin de darles una forma útil para sus necesidades". <sup>22</sup>

Al trabajar, al operar sobre la naturaleza externa, el trabajador gasta una cierta cantidad de fuerza muscular, de energía nerviosa (incluida la cerebral), etc. Para conservar su fuerza de trabajo lista para el trabajo, el trabajador debe reponer diariamente la cantidad de energía gastada. Y para ello, debe utilizar una cantidad determinada de medios de existencia; debe tener una vivienda, amueblada al menos con algunos muebles, ropa, comida, etcétera.

Además, tiene que haber una afluencia constante de fuerza de trabajo. Esta afluencia está más o menos garantizada por la multiplicación natural de los trabajadores. Por consiguiente, el trabajador debe disponer de medios para el mantenimiento de una familia. Si los medios mínimos de existencia que recibe no garantizan el mantenimiento de su familia, no sólo puede conducir a que el capital se vea privado de una afluencia de fuerza de trabajo suplementaria, sino que el propio obrero no podrá recuperar la energía que ha gastado lo suficiente como para estar en condiciones de trabajar para el capitalista. Porque si el obrero tiene mujer e hijos y los medios de existencia que recibe sólo bastan para reponer la energía que él personalmente ha gastado, es evidente que repartirá esos medios entre su familia y, en consecuencia, será incapaz de reponer la energía que ha gastado. El mantenimiento de al menos una familia media, por lo tanto, debe entrar necesariamente en el valor de la fuerza de trabajo.

Además, todo trabajador debe tener un cierto mínimo de cultura.

Por pobre que sea la vestimenta habitual del trabajador, sin ella no puede aparecer en el trabajo. Por consiguiente, si sus ingresos no le dan la posibilidad de vestirse, se negará a sí mismo una alimentación más satisfactoria; vivirá a pan y agua, pero obtendrá al menos una pobre vestimenta exterior, aunque de nuevo en detrimento del restablecimiento de sus facultades físicas. Por consiguiente, también hay que garantizar al trabajador un cierto nivel cultural.

Huelga decir que en los distintos países este nivel es muy diferente. Así, en

<sup>&</sup>lt;sup>22</sup> Kautsky, *Las doctrinas económicas de Karl Marx*, p. 65, ed. de 1925.

#### Parte II. La producción de plusvalía La plusvalía en la economía capitalista

el mantenimiento de su existencia, el obrero culto americano necesita un cambio frecuente de ropa blanca, un buen traje, un periódico diario, visitas al teatro, conferencias, etcétera. ¿Se consideraban todas estas cosas "artículos de primera necesidad" para el obrero ruso antes de la revolución? Por supuesto que no. No se podía hablar de visitar teatros; la necesidad de un periódico era característica sólo de los rangos superiores de los trabajadores. Los barracones en los que vivían miles de obreros rusos parecerían imposibles al obrero europeo, y más aún al americano.

Pero si comparamos la vida de un obrero ruso con la de un chino, ¿qué vemos? Es posible que enormes masas de trabajadores chinos ni siquiera hayan oído hablar del lino. La ropa exterior tampoco es siempre un artículo "necesario para su existencia"; un trapo sucio cubriendo el cuerpo es con frecuencia un mínimo satisfactorio. Su alimentación consiste con frecuencia únicamente en arroz medio crudo; a menudo pasa las noches en la fábrica, durmiendo al lado de la máquina; y un barracón con un número definido de plazas para pasar la noche es para él un lujo.

En estas condiciones, ni siquiera el obrero ruso medio podría vivir.

Todo esto se explica, por supuesto, por una serie de causas de carácter histórico, por las circunstancias en que se producen el nacimiento y el desarrollo de la clase obrera en general, y las costumbres que en algunos casos se han establecido en el curso de muchos siglos.

Es obvio que cuanto más cualificado es el trabajador, más hábitos y necesidades culturales posee, sin cuya satisfacción le resulta difícil desenvolverse; y esto realza aún más el valor de la fuerza de trabajo cualificada.

Pero el mayor valor de la fuerza de trabajo cualificada no se explica, por supuesto, únicamente por la mayor cultura del trabajador cualificado. Aquí hay que tener en cuenta el tiempo socialmente necesario que se ha empleado en la formación. Además, el mantenimiento y posterior mejora de la cualificación del trabajador exige también una seguridad superior en comparación con el nivel cultural de un trabajador ordinario. Todos los medios de consumo necesarios para que un trabajador recupere la energía que gasta en el proceso de trabajo, para el mantenimiento de una familia media y para el mantenimiento de un determinado nivel cultural, tienen un valor definido, que, como el valor de todas las demás mercancías, está

determinado por el tiempo socialmente necesario para su producción. El valor de todos estos medios de existencia será el valor de la fuerza de trabajo.

A primera vista puede parecer extraño que el capitalista, al que estamos acostumbrados a considerar como un explotador, que en sueños sueña cómo extraer aún más del trabajador, se nos presente de repente como una especie de benefactor que se preocupa de que el trabajador tenga lo suficiente para la restauración de sus facultades, para el mantenimiento de su familia y para el mantenimiento de un cierto nivel cultural. Parece que toda la realidad capitalista clama contra esto. ¿Dónde se ha visto que un capitalista, al contratar a un obrero, se interese por la cuestión de si tiene familia o no, para pagar más a un hombre con familia que a un soltero? Pero en realidad, aunque el capitalista nunca se propone asegurar al obrero un mínimo de los medios de existencia necesarios para el mantenimiento de una familia, sino que, por el contrario, se esfuerza por todos los medios posibles e imposibles en reducir ese mínimo, sin embargo, debido a esas mismas leyes del mercado que aproximan los precios de las mercancías a su valor, el capitalista se ve obligado a pagar al obrero, por término medio, esa misma suma de dinero que le asegurará ese mínimo. Si el capitalista rebaja el pago de la jornada del obrero por debajo de ese mínimo, su acción se refleja inmediatamente en la productividad del trabajo y en la calidad del mismo; pues un obrero hambriento y famélico no puede trabajar tan bien como un obrero que se presenta en la fábrica descansado y con las fuerzas repuestas. No abordaremos aquí las fluctuaciones de la oferta y la demanda de fuerza de trabajo, la lucha de los propios obreros, que pueden hacer que el precio de la fuerza de trabajo se desvíe de su valor: de esto nos ocuparemos en la sección dedicada a los salarios.

Pero por el momento llegamos a la conclusión de que la fuerza de trabajo, como cualquier otra mercancía, tiene valor, y este valor está determinado por el valor de los medios de existencia que van a su reproducción, a la formación, al mantenimiento de una familia media y al mantenimiento de un cierto nivel cultural.

### 17. El origen de la plusvalía.

Pero si partimos de la hipótesis de que el capitalista paga la fuerza de trabajo

a su pleno valor, ¿de dónde procede entonces su beneficio? En este caso, debemos referirnos a las cualidades de la mercancía fuerza de trabajo, que la distinguen de todas las demás mercancías. Cuando un trabajador y un capitalista se encuentran en el mercado, ambos actúan como dos propietarios iguales de la mercancía. El trabajador como propietario de la mercancía, la fuerza de trabajo, y el capitalista como propietario de una determinada suma de dinero. El capitalista compra la fuerza de trabajo por una suma determinada de dinero correspondiente a su valor, digamos un chelín al día. Al comprar la mercancía fuerza de trabajo, el capitalista puede explotar su valor de uso.

El valor de uso de la fuerza de trabajo consiste en el *trabajo*, que, como sabemos, es el creador de valor. Al obtener el derecho al valor de uso de la fuerza de trabajo, el capitalista comienza a explotarla, obligando al trabajador a suministrar su fuerza de trabajo. Si ha comprado fuerza de trabajo por un chelín al día, como hemos supuesto, y ese chelín representa la expresión monetaria de cinco horas de trabajo, una vez transcurridas las cinco horas el trabajador devuelve al capitalista la suma que éste ha gastado en la compra de la fuerza de trabajo. Pero la fuerza de trabajo tiene la peculiaridad distintiva de que puede dar una cantidad de trabajo mayor que la que se ha empleado en su mantenimiento; en otras palabras, puede crear un valor mayor que su propio valor.

Conociendo esta maravillosa cualidad de la fuerza de trabajo, el capitalista no se limita a esas cinco horas de trabajo durante las cuales la fuerza de trabajo crea un valor igual a su propio valor, sino que obliga al obrero a trabajar mucho más tiempo, por ejemplo diez horas. Así, la parte del valor que el obrero crea por su trabajo en la segunda mitad de su jornada laboral representará pura ganancia para el capitalista. Esta plusvalía que el trabajador crea por encima del valor de su fuerza de trabajo lleva el nombre de *plusvalía*.

La parte del tiempo del trabajador en la que reproduce el valor de su fuerza de trabajo Marx la denomina tiempo necesario, y aquella en la que crea plusvalía para el capitalista la llama tiempo excedente. La peculiaridad distintiva de la explotación capitalista consiste en esta forma de plusvalía. En realidad, la explotación también existió durante la esclavitud y el feudalismo, pero la fuerza de trabajo nunca se convirtió en mercancía y, en consecuencia, el plusproducto nunca se convirtió en plusvalía. Es esta plusvalía creada por

el trabajador en su tiempo excedente la fuente del beneficio capitalista.

### 18. El capital.

Sabemos que en el proceso de producción capitalista participa algo más que la fuerza de trabajo. También son necesarios los instrumentos de producción, la maquinaria, los edificios, las materias primas, los materiales auxiliares, etcétera. Si el capitalista no poseyera todos estos instrumentos y medios de producción, el obrero no se vería obligado a venderle su fuerza de trabajo. Sólo en la asociación de la fuerza de trabajo con los instrumentos y medios de producción es posible el proceso de producción y, en consecuencia, la producción de plusvalía. Todas estas cosas, que tienen valor y son condición indispensable para la creación de plusvalía, son *capital*.

En la composición del capital entran, en primer lugar, los edificios, la maquinaria y las materias primas que pertenecen al capitalista, así como la fuerza de trabajo que éste ha comprado. Sin embargo, el aire de la fábrica, sin el cual tampoco el obrero podría crear plusvalía, no entra en la composición del capital porque aunque, como hemos dicho, ese aire ayuda a la creación de plusvalía, no es, sin embargo, un valor en sí mismo.

Pero es evidente que la maquinaria, los edificios y las materias primas no son capital por el mero hecho de que posean esa cualidad por naturaleza. Si una máquina pasa a manos de un trabajador, dejará de contribuir a la producción de plusvalía y dejará de ser capital. Un martillo en manos de un artesano no es capital, pero comprado por el capitalista se transforma en capital. La maquinaria que no se utiliza y el dinero escondido bajo una tabla del suelo tampoco son capital.

Así pues, las cosas se convierten en capital no debido a sus cualidades naturales, sino debido a unas relaciones sociales definidas, a saber, la explotación del trabajo asalariado por el capitalista. Así pues, el capital no es más que una "categoría histórica" temporal, propia únicamente de la sociedad capitalista. Desde este punto de vista, cualquier intento de ampliar la concepción del capital para abarcar todos los medios de producción es claramente inútil y, desde el punto de vista de un enfoque científico de la cuestión de las relaciones sociales, carece absolutamente de sentido. Sin embargo, tales definiciones existen y gozan de gran popularidad entre los representantes de la economía política burguesa, ya que al afirmar que el

capital es una "categoría eterna" eliminan de él todos los rasgos de clase y oscurecen la comprensión de la clase obrera.

Sobre esta cuestión Kautsky dice: "Algunos lo definen (el capital) como herramientas, lo que implica que había capitalistas en la Edad de Piedra. Incluso el simio que parte nueces con una piedra es un capitalista; del mismo modo, el palo del vagabundo, con el que arranca fruta de un árbol, se convierte en capital, y el vagabundo mismo en capitalista. Otros definen el capital como trabajo acumulado, según el cual las marmotas y las hormigas tendrían el honor de figurar como colegas de Rothschild, Bleichroeder y Krupp. Algunos economistas incluso han considerado capital todo lo que promueve el trabajo y lo hace productivo: el Estado, el conocimiento del hombre y su alma. Es obvio que tales definiciones generales sólo conducen a lugares comunes que son bastante elevados para leerlos en fábulas infantiles, pero que no hacen avanzar en lo más mínimo nuestro conocimiento de las formas sociales humanas, sus leyes y fuerzas motrices". 23

Así, los medios de producción, el trabajo acumulado, etc., sólo son capital cuando, en manos del capitalista, se convierten en un medio para extraer y adquirir plusvalía.

## 19. El capital constante y el capital variable. La tasa de explotación.

Hemos establecido que todo valor que es propiedad de un capitalista, y que en sus manos se convierte en un medio de extracción de plusvalía, es capital.

Pero es necesario añadir que no todos los elementos que entran en la composición del capital desempeñan el mismo papel en el proceso de producción del valor y de la plusvalía.

Tomemos en primer lugar los instrumentos de producción, alguna pieza de maquinaria, por ejemplo. Como es bien sabido, una máquina puede estar en servicio durante un período comparativamente largo, y puede participar en varios procesos de producción. Y aunque se desgaste gradualmente, durante todo el tiempo de su existencia no cambia fundamentalmente su forma original. Supongamos que la "duración de vida" media de una determinada

<sup>&</sup>lt;sup>23</sup> Kautsky, *Doctrinas económicas de Karl Marx*, p. 55, ed. de 1925.

máquina es de diez años. Cada año la máquina se depreciará en una décima parte de su valor, que se transferirá a las mercancías producidas en el año con ayuda de esa máquina. Si la máquina entera incorpora 10.000 días de trabajo, y si durante un año produce quinientas unidades de mercancía, es evidente que a cada unidad se transferirá un valor de la máquina igual a

$$10.000$$
  $500 \times 10$ 

o dos días laborables. Aunque la máquina pierda gradualmente su valor, seguirá participando enteramente en el proceso de producción hasta que al cabo de diez años quede completamente inutilizada. Y todo esto puede aplicarse igualmente no sólo a los telares, digamos, sino también a las dinamos, a la maquinaria de transmisión, a los edificios, etc.

Así, una parte del capital, a saber, los instrumentos de producción, transfiere valor a su nueva mercancía por partes, en correspondencia con su depreciación.

La situación es diferente en el caso de las materias primas y auxiliares, como el combustible, por ejemplo. Sólo pueden participar una vez en la producción, y al hacerlo se modifica su forma material. Las materias primas se someten a elaboración, el combustible se transforma en fuerza motriz, etc., por lo que transfieren íntegramente su valor al valor de la nueva mercancía. Pero es necesario añadir que, a pesar de todas las diferencias, tanto los instrumentos de producción como los medios de producción tienen un rasgo común, y éste es un rasgo extraordinariamente esencial: ni los unos ni los otros pueden crear ningún tipo de valor nuevo, sino que sólo pueden transferir al valor de la nueva mercancía el valor creado por el trabajo socialmente necesario invertido en ellos.

76

Sólo en un caso podrían reportar beneficios al capitalista. Eso sería posible si el capitalista las comprara a un precio inferior a su valor, introduciendo al mismo tiempo todo su valor en la mercancía producida por sus medios. Pero éste sería un caso, como el que ya hemos analizado más arriba, de ganancia obtenida como consecuencia de que un capitalista gana a expensas de otro; un caso que no puede proporcionarnos explicación alguna sobre la cuestión de las fuentes reales de la ganancia.

¿Cómo se efectúa esta transferencia del valor de la maquinaria, materias primas, etc., al valor de la nueva mercancía? También en este caso la

transferencia se debe al trabajo. Supongamos que poseemos dos fábricas, una en funcionamiento y otra parada. En ambos casos poseemos los instrumentos de trabajo: tornos, maquinaria, etc. Los instrumentos de trabajo se desgastan en la primera y en la segunda. Los instrumentos de trabajo se desgastan en la fábrica activa bajo la influencia del trabajo y del tiempo; los instrumentos de trabajo de la fábrica parada se desgastan en menor grado, aunque también se desgastan con el tiempo, bajo la influencia de la atmósfera, etcétera. Para mantenerlos en perfecto estado es necesario protegerlos, prestarles atención, etc. En el primer caso, la depreciación debida a la influencia del trabajo y del tiempo entra en el valor de las mercancías recién producidas y es devuelta al capitalista por la venta de estas mercancías; en el segundo caso, esa depreciación no puede entrar en el valor de una mercancía y, por consiguiente, no es devuelta al capitalista y representa una pérdida directa para él. Con este ejemplo hemos revelado la peculiaridad del trabajo de no sólo crear nuevo valor, sino de transferir el valor contenido en los instrumentos y medios de producción al valor de la mercancía recién producida. Al igual que las fuerzas de la naturaleza, esta peculiaridad del trabajo es gratuita y no exige al trabajador ningún esfuerzo adicional al que dedica a la creación de nuevo valor.

Dice Marx: "Aquella parte del capital, pues, que está representada por los medios de producción, por las materias primas, los materiales auxiliares y los instrumentos de trabajo no sufre, en el proceso de producción, ninguna alteración cuantitativa de valor. La llamo, pues, parte constante del capital o, más brevemente, *capital constante*.

"En cambio, la parte del capital representada por la fuerza de trabajo experimenta, en el proceso de producción, una alteración de valor. A la vez que reproduce el equivalente de su propio valor, produce un exceso, una plusvalía, que puede variar, puede ser mayor o menor según las circunstancias. Esta parte del capital se transforma continuamente de una magnitud constante en una magnitud variable. Por eso la llamo parte variable del capital, o, abreviando, *capital variable*". <sup>24</sup>

Sin capital constante es imposible crear plusvalía, ya que la fuerza de trabajo sólo puede ponerse en actividad en conjunción con los medios de producción. Sin embargo, aunque, como hemos visto, el capital constante es una

<sup>&</sup>lt;sup>24</sup> El Capital, vol. 1, p. 232, ed. de 1926.

condición indispensable para la creación de plusvalía, por sí mismo no puede crear plusvalía. Ésta sólo se crea mediante el trabajo. En consecuencia, por grande que sea la suma de capital constante, ni en un ápice puede modificar la suma de plusvalía, ni para aumentarla ni para disminuirla. Si queremos averiguar el grado de explotación del obrero por el capitalista, podemos prescindir por completo de la cuestión de cuánto ha gastado el capitalista en capital constante, y sólo necesitamos conocer la magnitud del valor de la fuerza de trabajo (o, lo que es lo mismo, el valor del capital variable) y la magnitud de la plusvalía.

La magnitud de la explotación del trabajador puede expresarse en forma de una relación entre estas dos magnitudes, entre la plusvalía y el capital variable (o lo que es lo mismo, entre el excedente y el tiempo de trabajo necesario).

Esa relación expresada en porcentajes se denomina *tasa de plusvalía*, o tasa de explotación.

Lo explicaremos con un ejemplo, aprovechando al mismo tiempo para recordar ciertos signos convencionales aceptados en la economía política marxiana.

Supongamos que en cierta empresa capitalista el valor de la maquinaria y de los edificios es igual a quinientas libras, las materias primas y otros materiales auxiliares cuestan cien libras, el valor de la fuerza de trabajo es igual a doscientas libras y la plusvalía es igual a cien libras. Como es costumbre indicar el capital constante por la letra c, el capital variable por la letra v, y la plusvalía por sv, podemos escribir:

$$c = 500£ + 100£ = 600£$$
  
 $v = 200£$   
 $sv = 100£$ 

Como ya sabemos, la tasa de explotación es igual a

, en el presente caso

, o expresando esta relación en porcentajes, obtenemos

$$\frac{100 \times 100\%}{200} = 50\%$$

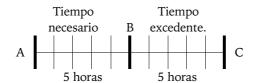
Esto significa que por cada hora durante la cual el trabajador aumenta el valor de su fuerza de trabajo, hay media hora durante la cual crea plusvalía para el capitalista. Evidentemente, con v y s constantes, el grado de explotación seguiría siendo el mismo, aunque cambiara el valor de los medios de producción.

### 20. La plusvalía absoluta y relativa.

Hemos descubierto la fuente de la que se deriva el beneficio del capitalista y hemos dado una definición al propio concepto de "capital". Ahora tenemos que considerar las diversas formas de incrementar la plusvalía.

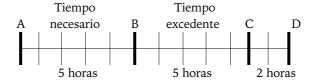
En la medida en que la plusvalía es el objeto del método capitalista de producción, es superfluo mencionar que el sueño eterno de todo capitalista es obtener la mayor cantidad posible de plusvalía. ¿Qué métodos existen para aumentar la plusvalía? Sabemos que la jornada de un trabajador puede dividirse en dos partes: la primera es el tiempo necesario en el que el trabajador produce el valor de su fuerza de trabajo, la segunda es el tiempo excedente en el que crea plusvalía para el capitalista.

Lo representaremos en forma de gráfico:



La tasa de plusvalía es igual a  $\frac{5}{5}$  o 100%.

¿Cómo podemos aumentar la tasa de plusvalía? La forma más sencilla de hacerlo es aumentando el tiempo de plusvalía, es decir, alargando la jornada laboral, en el caso que nos ocupa más allá del límite de diez horas, en dos horas, pongamos por caso:



Entonces el tiempo excedente aumenta a siete horas y la tasa de plusvalía será igual a

$$\frac{7}{5}$$
 o 140%.

Este método de aumentar la plusvalía por medio de la prolongación de la jornada del obrero es muy atractivo para el capitalista, ya que no exige ningún gasto adicional por su parte para equipar la fábrica, obtener nueva maquinaria, etc. "El capital", dice Marx, "es trabajo muerto que, a modo de vampiro, sólo vive chupando trabajo vivo y vive tanto más cuanto más trabajo vivo chupa"<sup>25</sup>. Y siempre que el capital tiene la oportunidad de tomar el camino de alargar la jornada del trabajador, toma ese camino.

La prolongación de la jornada laboral es el camino favorito del capitalismo, incluso hoy en día en los países más atrasados. Sin embargo, por grande que sea la pasión y el deseo de plusvalía que domina al capital y que lo inflama en la medida de su explotación de la fuerza de trabajo, la prolongación de la jornada laboral no puede efectuarse ilimitadamente y tropieza con límites definidos.

¿Cuáles son esos límites? El primero es de naturaleza física, el segundo de naturaleza moral. Por mucho que el capitalista desee prolongar la jornada laboral hasta el infinito, desgraciadamente para él sólo hay veinticuatro horas en el día, e incluso el capital, que todavía "puede hacer todas las cosas" en este mundo, no tiene poder para prolongar la jornada más allá de ese límite. Pero al capitalista le espera una desilusión aún mayor: para mantener su única mercancía —su fuerza de trabajo— en condiciones de trabajar, el obrero debe disponer de varias horas al menos para dormir, descansar, alimentarse, en una palabra, para reponer al menos parcialmente su energía gastada. Y ese tiempo mínimo, absolutamente indispensable para el restablecimiento de la energía puramente física, ese mínimo fisiológico, es el primer límite de la jornada laboral.

El límite moral es el nivel cultural definido, determinado, como ya hemos explicado, por las condiciones históricas del desarrollo del capitalismo en el país concreto de que se trate. Dentro de estos límites, determinados por una parte por el mínimo fisiológico, absolutamente indispensable para el

<sup>&</sup>lt;sup>25</sup> El Capital, vol. 1, p. 257, ed. de 1926.

#### Parte II. La producción de plusvalía La plusvalía en la economía capitalista

restablecimiento de la energía física, y por otra por el nivel cultural, la duración de la jornada laboral puede fluctuar.

Además del método de alargar la jornada de los trabajadores, el capitalista también puede aumentar su plusvalía absoluta elevando la intensidad del trabajo.

El capitalista puede obtener un aumento de la intensidad del trabajo mediante todo tipo de medidas: nombra a miles de supervisores para que vigilen al obrero, le impone todo tipo de multas por cada interrupción del trabajo; cuando las amenazas no sirven de nada, se esfuerza por atrapar al obrero con astucia, mediante todo tipo de recompensas y diversos métodos de pago, sobre los que tendremos más que decir en la sección dedicada a los salarios. Y, por último, se esfuerza por organizar su producción de modo que, independientemente del deseo del trabajador, éste deba trabajar a la máxima intensidad. Las máquinas modernas, que trabajan rápida e incesantemente, no ofrecen al obrero ninguna posibilidad de "esquivar" su trabajo, ya que la menor interrupción amenaza con innumerables complicaciones, y a veces puede incluso costarle la vida.

Pero hay que decir que, estrictamente hablando, junto con el crecimiento de la intensidad del trabajo crece también el valor de la fuerza de trabajo. Cualquier tipo de trabajo implica el gasto de una cantidad definida de energía por parte del trabajador. Cuanto más intensivo es el trabajo, mayor es la energía que gasta el trabajador. Pero un gran gasto de energía exige una mejor alimentación para reponer las fuerzas gastadas, es decir, exige un aumento de los medios de existencia indispensables para la producción de la fuerza de trabajo del obrero.

Sin embargo, de esto no se deduce que no sea ventajoso para el capitalista aumentar la intensidad del trabajo del obrero. Ante todo, la intensidad del trabajo puede aumentar, dentro de ciertos límites, más rápidamente que el valor de la fuerza de trabajo.

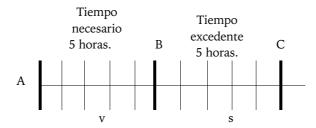
Incluso si la intensidad del trabajo crece sólo tan rápidamente como el valor de la fuerza de trabajo, también hay una ventaja para el capitalista.

Supongamos que antes un obrero producía dos chelines de producto necesario y dos chelines de producto excedente. Supongamos que la intensidad del trabajo se duplica y que el valor de la fuerza de trabajo también se duplica. Entonces el trabajador creará cuatro chelines de producto

necesario y cuatro chelines de producto excedente. Y aunque la tasa de explotación siga siendo' la misma (100%), el capitalista recibirá ahora el doble de plusvalía de cada trabajador.

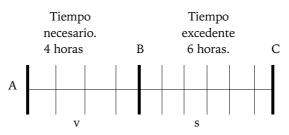
Si tenemos en cuenta que los gastos en maquinaria y edificios pueden seguir siendo los mismos, el beneficio del capitalista se hace aún más evidente.

Tanto la prolongación de la jornada laboral como el aumento de la intensidad del trabajo chocan cada vez más con la resistencia y la oposición organizadas de los trabajadores, a medida que pasa el tiempo y se desarrolla el capitalismo. Esta circunstancia obliga al capitalista a recurrir a otras medidas para aumentar la cantidad de plusvalía obtenida del trabajador. ¿Qué otras medidas son posibles además de la prolongación de la jornada laboral? Consideremos de nuevo nuestro gráfico:



La tasa de plusvalía es  $\frac{s}{v}$  ó  $\frac{5}{5}$  =100%.

puede aumentarse no sólo alargando el tiempo excedente del trabajador más allá del límite c, sino también por otros métodos, por ejemplo, reduciendo el tramo a b, que constituye el tiempo de trabajo necesario. Supondremos que el capitalista ha conseguido reducir a b a cuatro horas.



Es evidente que 
$$\frac{s}{v}$$

aumenta y será igual a seis horas, aunque la duración de todo el período AC permanece inalterada. Esto significa que, debido a la reducción del tiempo necesario, el tiempo excedente ha aumentado automáticamente, y la tasa de plusvalía, la tasa de explotación, ha crecido hasta 6: 4, es decir, un 150%. Como vemos, la perspectiva no es menos atractiva para el capitalista que la del primer caso.<sup>26</sup>

Marx dice: "La plusvalía producida por la prolongación de la jornada de trabajo la llamo plusvalía absoluta. En cambio, la plusvalía que resulta de la reducción del tiempo de trabajo necesario, y de la correspondiente alteración de las duraciones respectivas de los dos componentes de la jornada de trabajo, la llamo plusvalía relativa."

### 21. La creación de plusvalía relativa.

¿Cuáles son los métodos concretos por los que el capitalista obtiene un aumento de la plusvalía relativa y una reducción del tiempo de trabajo necesario?

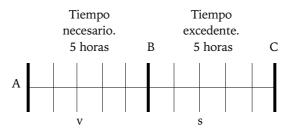
Hay que recordar que partimos siempre del supuesto de que la fuerza de trabajo se retribuye según su pleno valor, es decir, según el valor de aquellos medios de consumo que son necesarios para su reproducción. Por consiguiente, la posibilidad de reducir el tiempo necesario a costa de disminuir el pago por debajo del valor de la fuerza de trabajo debe, por el momento, quedar completamente excluida de nuestra consideración. En tales condiciones, la reducción del tiempo de trabajo necesario sólo es posible reduciendo el valor real de esa fuerza de trabajo. Esta reducción puede lograrse mediante una reducción del valor de los artículos de consumo del trabajador: su comida, su ropa, sus botas, etcétera. Pero el valor de los artículos de consumo sólo puede reducirse si se emplea una menor cantidad de trabajo en su producción; esto es posible mediante un aumento de la productividad del trabajo. A diferencia del aumento de su intensidad, el aumento de la productividad del trabajo no se consigue mediante un mayor

<sup>&</sup>lt;sup>26</sup> El Capital, vol. 1, p. 345, ed. de 1926.

gasto de trabajo por parte del obrero, sino mediante una mejora de las condiciones de trabajo: introducción de nueva maquinaria, mejoras en la disposición de la maquinaria, eliminación de movimientos superfluos e inoportunos, mejor iluminación, ventilación, etcétera. Con todas estas mejoras el trabajador puede producir más mercancías con el mismo gasto de energía. Pero téngase en cuenta que para lograr una disminución del valor de la fuerza de trabajo es condición indispensable que el aumento de la productividad del trabajo se efectúe bien en las esferas que producen los artículos de consumo de los trabajadores, bien en las que producen los medios de producción para esas esferas. Una reducción del valor de las alfombras caras, de los pianos, de los diamantes y de otros artículos de lujo no puede, evidentemente, influir en el valor de la fuerza de trabajo.

Junto con la reducción del valor de la fuerza de trabajo, el aumento de la productividad del trabajo en una fábrica individual es ventajoso para el capitalista porque, al vender la mercancía, puede embolsarse la diferencia entre el valor social de la mercancía y su valor individual. (Ya hemos tratado de esto en relación con la cuestión del trabajo individual y socialmente necesario). Este excedente proporciona al capitalista una plusvalía adicional.

Pero también en este caso el aumento de la producción de plusvalía surge de la reducción del tiempo de trabajo necesario y de la correspondiente prolongación del trabajo excedente. Tomemos una empresa cualquiera, que llamaremos A, y supongamos que la jornada laboral en esta empresa se divide en tiempo necesario y tiempo excedente de la siguiente manera



Supongamos además que la productividad del trabajo en esta empresa corresponde a las condiciones sociales medias de producción. El tiempo medio socialmente necesario empleado en la producción de una unidad de la mercancía —una yarda de algodón, por ejemplo— es de media hora. Por consiguiente, en estas condiciones, en el transcurso de una jornada de diez horas se producirán veinte yardas de algodón. Si suponemos que la expresión

monetaria de una hora es de dos chelines, una yarda de material costará un chelín, y las veinte yardas en total costarán veinte chelines. De estos veinte chelines, diez se destinarán al pago del valor de la fuerza de trabajo y diez constituirán plusvalía para el capitalista.

Supongamos ahora que, debido a la introducción de ciertas mejoras técnicas, la productividad del trabajo en nuestra empresa se duplica, de modo que en el curso de una jornada de diez horas con el mismo gasto de trabajo, el obrero crea ahora el doble de material: es decir, cuarenta yardas en lugar de veinte. Por una yarda de material producido en nuestra empresa, el tiempo de trabajo empleado ahora no es de treinta minutos, sino sólo de quince, y en consecuencia su precio debería bajar a seis peniques. Sin embargo, en la medida en que el aumento de la productividad del trabajo sólo ha afectado a una empresa, el tiempo socialmente necesario permanece invariable. Como sabemos, las mercancías en el mercado no se venden según el individuo, sino según el tiempo socialmente necesario. En consecuencia, el capitalista, propietario de la empresa A, no vende su material a seis peniques, para que se corresponda con su valor individual, sino a un chelín la yarda, y por sus cuarenta yardas de material recibe cuarenta chelines. De modo que, como resultado de la explotación del trabajo durante la jornada laboral de diez horas, nuestro capitalista recibe cuarenta chelines, mientras que antes de la introducción de las mejoras técnicas sólo recibía veinte chelines. A pesar de ello, sigue pagando al obrero diez chelines, ya que el valor de la fuerza de trabajo no ha cambiado. Y eso significa que, para producir el valor de su fuerza de trabajo, el obrero gasta ahora no la mitad de la jornada laboral, sino sólo una cuarta parte (cuarenta chelines: diez chelines = cuatro), es decir, sólo 2,5 horas de las diez que dura la jornada. Representando esto mediante un gráfico, obtenemos lo siguiente:



La tasa de plusvalía 
$$\frac{s}{v}$$

será igual a 
$$\frac{7,5}{2,5}$$
 ó 300%.

Ni que decir tiene que el capitalista sólo percibirá tan enorme exceso de plusvalía mientras no se alcance la misma productividad del trabajo en otras fábricas.

Hemos visto que la plusvalía absoluta es el resultado de la explotación más desenfrenada de la clase obrera, de la prolongación de la jornada laboral y del aumento de la intensidad del trabajo. Por ello, la plusvalía absoluta actúa como un freno en el desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad capitalista, ya que el capitalista, que ya recibe un enorme beneficio de esta explotación desorbitada del trabajador, no está interesado en mejorar la técnica de su empresa.

No ocurre lo mismo con la plusvalía relativa. La plusvalía relativa surge como consecuencia de un aumento de la productividad del trabajo y connota progreso técnico. No es en absoluto el amor al progreso lo que impulsa al capitalista a mejorar la técnica de producción, sino su insaciable avidez de plusvalía.

El enorme progreso técnico, la revolución permanente de los medios de producción con que se acompaña el desarrollo del capitalismo, no son el objetivo subjetivo del capitalista, sino el resultado objetivo de la despiadada lucha competitiva que se desarrolla entre los capitalistas en la persecución de la plusvalía.

### 22. El crecimiento de la explotación. El taylorismo.

Hasta ahora, al hablar de la explotación del obrero, hemos supuesto que su fuerza de trabajo es retribuida según su pleno valor. Más adelante veremos que esto no es en absoluto así, y que el excedente de fuerza de trabajo disponible a menudo permite al capitalista despreocuparse de si el trabajador puede o no restablecer su fuerza de trabajo, ya que si un trabajador no puede soportar la presión, su hermano, el trabajador desempleado, puede ocupar su lugar.

De ahí que la explotación del obrero sea en realidad aún más terrible de lo que hemos indicado hasta ahora. El desarrollo del capitalismo trae consigo

una intensificación de esa explotación, aunque la remuneración de la fuerza de trabajo también aumente ocasionalmente. Pero al pagar al obrero más que antes, el capitalista le obliga a trabajar aún más que antes.

La introducción de nueva maquinaria, que se supone debería aligerar el trabajo humano, en realidad empeora las condiciones de trabajo de los obreros. En primer lugar, la nueva máquina priva con frecuencia a muchos obreros de su trabajo. Además, a medida que se desarrolla la técnica, el trabajador se convierte cada vez más en un mero accesorio de la máquina. Debe adaptar el *tempo* (la velocidad y la intensidad) de su trabajo al *tempo* de la propia máquina; la intensidad de la atención del trabajador alcanza los límites más altos; el menor retraso, como ya hemos indicado, amenaza con graves consecuencias, ya que la acción de todas las máquinas está estrictamente coordinada.

87

En las modernas fábricas Ford, el sistema llamado de cintas transportadoras está particularmente extendido; una plataforma sin fin pasa de un departamento a otro y suministra al obrero los materiales para su trabajo (hierro, por ejemplo), el trabajo terminado (un eje torneado, por ejemplo) se coloca de nuevo en la plataforma y pasa al siguiente departamento, donde el artículo se somete a una nueva elaboración (las ruedas se montan en el eje, por ejemplo), y así sucesivamente. El transportador en movimiento, que suministra continuamente material y exige su elaboración en un plazo determinado, actúa mejor que las órdenes verbales.

De hecho, el hombre se convierte en un autómata, en un accesorio sin alma de una máquina.

Una intensificación particularmente vigorosa del trabajo se produce bajo el sistema de Taylor, que bajo el nombre de "organización científica del trabajo" y "racionalización de la producción", está siendo adoptado cada vez más ampliamente no sólo en su patria, América, sino también en Europa.

Este sistema incluye toda una serie de medidas que aumentan no sólo la intensidad del trabajo, sino también su productividad.

Mediante la eliminación de una serie de defectos en la maquinaria y los instrumentos, y procurando disponerlos de manera que el trabajador no tenga que gastar mucha energía en correr detrás de las herramientas o agacharse para buscar materiales, y mediante la disposición científica de la iluminación y la ventilación, este sistema permite obtener un aumento de la producción

sin que aumente la intensidad del trabajo.

Pero el capitalista persigue siempre el objetivo de asegurar un crecimiento de la producción con el menor gasto posible. La productividad del trabajo por sí sola le resulta insuficiente, por lo que recurre a todos los artificios posibles para espolear al obrero y aumentar la intensidad de su trabajo. En la sección dedicada a los salarios hablaremos con más detalle de estas medidas.

Hasta qué punto el crecimiento de la técnica ha empeorado las condiciones de vida de la clase obrera, hasta qué punto crece la intensificación del trabajo, lo demuestran aunque sólo sea las estadísticas sobre la duración de la vida del obrero y su capacidad de trabajo. Estas estadísticas atestiguan el extraordinario deterioro del organismo del trabajador actual.

La extraordinaria tensión del sistema nervioso se traduce en dolencias nerviosas muy extendidas entre la clase obrera. Para mantener sus fuerzas, los obreros, sobre todo en los países "capitalistas de vanguardia", recurren a toda clase de estimulantes, quemándose así en beneficio del capitalismo<sup>27</sup>. La mayoría de los obreros de la sociedad capitalista moderna pierden su capacidad de trabajo entre los treinta y cinco y los cuarenta años; en América se acostumbra a no contratar a un hombre con canas, ya que normalmente esos obreros no están en condiciones de trabajar.<sup>28</sup> Mientras tanto, entre las clases independientes, un hombre de treinta y cinco a cuarenta años se está poniendo en pie, según la expresión habitual; la mayoría de los científicos y políticos burgueses comienzan su carrera a esa edad.

A pesar de todas las "conquistas "de la clase obrera en los principales países capitalistas, la vida de los trabajadores es tan poco envidiable que un escritor alemán ha hablado de ella de la siguiente manera:

"Afortunadamente para él, el obrero americano muere joven; afortunadamente para él, porque le espera el destino de un mendigo, un suicida, un lunático o un criminal forzoso. Si alguien desea ver la imagen de un ser humano que muere en la desesperación, que eche un

<sup>&</sup>lt;sup>27</sup> O. A. Yermansky afirma, según Hollitshire, que muchos obreros norteamericanos gastan hasta dos libras al mes en arsénico para utilizarlo como estimulante. (O. Yermansky, La organización científica del trabajo y el sistema Taylor, p. 60.) Valía la pena ganar dos libras más del capitalista para envenenarse.

<sup>&</sup>lt;sup>28</sup> "Los obreros americanos se tiñen a menudo el pelo para disimular las canas, y los que no poseen los medios, recurren al betún ordinario". (Ibid., p. 60.)

#### Parte II. La producción de plusvalía La plusvalía en la economía capitalista

vistazo a la casa de hospedaje de Kansas City o a la calle Clark de Chicago; que despierte su curiosidad la formación de la fila del pan ante las puertas de los comedores del Ejército de Salvación y de las diversas misiones que distribuyen porciones de pan y sopa, las largas colas que abarcan distritos enteros, con dos o tres mil hombres, que silenciosa y pacientemente esperan su turno." Y esto fue escrito en 1913, antes de la guerra.

Pero las imágenes de antes de la guerra palidecen ante la situación de la clase obrera en la posguerra.

La "racionalización de la producción", proclamada y llevada a cabo primero en Alemania, y luego en Italia, Francia y Gran Bretaña, connota la transferencia de todos los atractivos del taylorismo y el fordismo norteamericanos al suelo europeo.

El resultado es, en primer lugar, un aumento extraordinario de la intensidad del trabajo. Pero la esencia de la "racionalización" capitalista de la producción no se limita únicamente al aumento de la intensidad del trabajo.

Parecería bastante natural que, puesto que la intensidad del trabajo se ha incrementado hasta tal punto que "absorbe todo el jugo" del trabajador, se redujera la jornada laboral y se aumentaran los salarios.

En realidad, no sólo no observamos una reducción de la jornada laboral, sino que, por el contrario, somos testigos de su prolongación al máximo.

En varios países, Italia, Gran Bretaña, Alemania, etc., la burguesía ataca despiadadamente la jornada laboral de ocho horas, con lo que esta valiosísima conquista del movimiento obrero europeo, conseguida a costa de una lucha tenaz y de grandes sacrificios, se ha perdido casi por completo. En muchos países la jornada laboral alcanza ya las diez, doce e incluso quince horas.

Más adelante, en el capítulo dedicado a los salarios, veremos que, junto al aumento de la jornada laboral, la racionalización capitalista ha ido acompañada de una no menos severa reducción de los salarios.

Todos estos hechos atestiguan cada vez más que la única salida a la situación en que se encuentra la clase obrera es la aniquilación de las relaciones capitalistas y de todas las formas de explotación que las acompañan.

### MATERIAL DE ESTUDIO EN RELACIÓN CON EL CAPÍTULO I

- 1. Hemos demostrado que la plusvalía no puede surgir del intercambio, mediante el aumento de los precios de las mercancías. ¿Podemos aceptar esto, cuando nuestra experiencia cotidiana nos dice que el comerciante siempre vende sus mercancías por más de lo que ha pagado por ellas?
- 2. Si consideras probado que la plusvalía no puede surgir del intercambio, ¿cómo entiendes las siguientes palabras de Marx:

"Es, pues, imposible que el capital se obtenga por la circulación, y es igualmente imposible que se origine al margen de la circulación. Debe tener su origen tanto en la circulación como fuera de ella". (*El Capital*, vol. i, p. 184, ed. 1892).

- 3. ¿En qué se distingue el obrero bajo el capitalismo del esclavo, del siervo o del artesano?
- 4. ¿Puede afirmarse que el mantenimiento de la familia, el mantenimiento del nivel cultural del obrero, etc., entran en el valor de la fuerza de trabajo, cuando en realidad nunca hemos conocido a un capitalista que pague más a un obrero con familia que a uno sin ella, o a un obrero culto que a un obrero atrasado, etc.?
- 5. Si el capitalista paga al obrero todo el valor de su fuerza de trabajo, ¿puede entonces recibir plusvalía?
- 6. Cuál es la diferencia entre trabajo y fuerza de trabajo?
- 7. En su folleto *El problema del capital en la industria soviética*, pág. 99, A. M. Ginsburg da la siguiente definición de capital: "El capital no es otra cosa que trabajo acumulado, aplicado con el fin de seguir produciendo". ¿Estás de acuerdo con esta definición de capital?
- 8. En su libro *El capitalismo moderno y la organización del trabajo*, 2ª edición, p. 39, Rubinstein cita los siguientes ejemplos de la influencia de la técnica en la productividad del trabajo:

"Si se toma la productividad de una tejedora manual como 1 (15.000 puntadas en diez horas), la productividad de una máquina de tejer manual será de 95, la de una máquina tricotosa será de 2.000 y la de una máquina automática de 3.000".

#### Parte II. La producción de plusvalía La plusvalía en la economía capitalista

Después de esto, ces posible declarar que las máquinas no crean plusvalía, y que ésta sólo la crea el trabajo de un obrero?

- 9. ¿Cuál es la diferencia entre la intensividad y la productividad del trabajo?
- 10. 10. Sabemos que la tasa de plusvalía puede aumentar mediante la prolongación de la jornada laboral, el aumento de la intensividad del trabajo y el aumento de la productividad del trabajo. ¿Cuál de estos métodos es más aceptable para el capitalista y cuál para el trabajador, y por qué?

#### MATERIAL DE LECTURA

- A. La producción de plusvalía. El Capital. Pasaje del vol. I de El Capital, cap. 5, pp. 215,ed. 1926, y ss. Comienzo: "Examinemos la cuestión más de cerca. ..."
- B. *Capital constante y capital variable*. Pasaje de *El Capital*, vol. i, cap. 6, pp. 231-3, que comienza: "Es de otro modo... ." hasta "como capital constante y variable".
- C. *Tasa de plusvalía*. Pasaje de *El Capital*, vol. i, cap. 7, pp. 239-72, que comienza: "Hemos visto ..." hasta "por el capitalista".
- D. Plusvalía absoluta y relativa. Cap. 10, vol. i, de El Capital.

### Capítulo II.

# LA PLUSVALÍA EN LA U.R.S.S.

#### 23. Caracterización general de la economía de la U.R.S.S.

Ahora que hemos conocido a grandes rasgos la esencia de la plusvalía —esa forma de explotación específicamente capitalista—, surge naturalmente la pregunta: ¿en qué medida es aplicable la categoría de la plusvalía en la economía de la U.R.S.S.?

Para responder a esta pregunta necesitamos tener, al menos a grandes rasgos, una caracterización de la economía de la U.R.S.S. Incluso en 1918, en la disputa con los comunistas de "izquierda", Lenin definió la economía de la U.R.S.S. como una economía de transición del capitalismo al socialismo. "Creo", escribió, "que hasta ahora nadie que se haya ocupado de la cuestión del sistema económico de Rusia ha negado el carácter transitorio. Pero, ¿qué significa eso? Cuando se aplica a una economía, ¿no significa que en el sistema en cuestión hay elementos, partículas, bocados tanto de capitalismo como de socialismo? Todo el mundo admitirá que es así. Pero al reconocer este hecho, no todo el mundo se detiene a considerar cuáles son exactamente los elementos de las diversas formas socioeconómicas que se encuentran en Rusia. Pero ahí está el quid de la cuestión.

#### "Precisamos esos elementos:

- "1. Economía campesina patriarcal, es decir, en gran medida autosuficiente.
- "2. Pequeña producción de mercancías (esto incluye a la mayoría de los campesinos que venden grano).
- "3. Producción capitalista.
- "4. Elementos del capitalismo de Estado.
- "5. Elementos del socialismo.

"Rusia es tan grande y tan abigarrada que todas estas formas socioeconómicas se entremezclan en ella. La peculiaridad de la situación consiste precisamente en eso".

El contenido de las tres primeras formas socioeconómicas no será cuestionado y, por consiguiente, no necesita comentario. Pero la cuestión de qué contenido dio Lenin a la concepción del capitalismo de Estado y del socialismo da lugar a grandes diferencias de opinión. Existe la opinión de que el concepto "capitalismo de Estado" abarca la economía de la U.R.S.S. en su conjunto, de modo que desde este punto de vista la industria estatal también debe considerarse como parte del concepto de capitalismo de Estado.

¿Cuál era la opinión de Lenin sobre esta cuestión? Ante todo, la cita ya citada, con sus cinco formas, donde el "capitalismo de Estado" ocupa el cuarto lugar como igual entre las demás formas, parece ofrecer cierta justificación para entender el concepto de "capitalismo de Estado" no en un sentido amplio, sino limitado.

Y Lenin ha dado indicaciones exactas e inequívocas de lo que entendía por las palabras "capitalismo de Estado".

En primer lugar, Lenin ha dado la siguiente definición general del capitalismo de Estado: "El capitalismo de Estado es aquel capitalismo que somos capaces de restringir, cuyos límites somos capaces de fijar; el capitalismo de Estado está ligado al Estado, y el Estado son los obreros, el sector dirigente de los obreros, la avanzadilla —somos nosotros mismos". Por consiguiente, Lenin entendía por capitalismo de Estado en las condiciones soviéticas el capitalismo bajo el control del Estado obrero.

Pero no se limitó a esta definición general. En su folleto sobre el impuesto agrícola, escrito en 1921, especifica las formas concretas del capitalismo de Estado para aquella época.

En primer lugar, Lenin relacionó las concesiones con el capitalismo de Estado: "¿Qué es una concesión en el sistema soviético, desde el punto de vista de las formas socioeconómicas y su correlación?", escribió. "Es un acuerdo, un *bloque*, una alianza del Soviet, es decir, del poder estatal proletario, con el capitalismo de Estado contra los elementos de la pequeña propiedad privada (patriarcales y pequeñoburgueses). El concesionario es un capitalista. Lleva a cabo sus negocios de forma capitalista, en aras del beneficio; acepta el acuerdo con el Gobierno proletario bien para recibir un beneficio extra por encima del ordinario, bien para obtener las materias primas que de otro modo le sería imposible, o al menos extremadamente difícil, conseguir. El poder soviético obtiene una ventaja en forma de

desarrollo de las fuerzas productivas y de aumento de la producción."

Además, Lenin incluía en el capitalismo de Estado la atracción del comerciante privado a comisión para organizar la enajenación o compra de productos, y el arrendamiento de empresas estatales al capital privado.

"Adoptamos la tercera forma de capitalismo de Estado"<sup>29</sup>, escribió.

"El Estado atrae al capitalista como comerciante, pagándole una comisión por la venta de los productos del Estado y por la compra de los productos del pequeño productor. La cuarta forma: el Estado arrienda al capitalista un establecimiento o negocio perteneciente al Estado, o parte de un bosque, tierra, etc.".

Lenin no sólo definió y concretó el concepto de "capitalismo de Estado", sino que se refirió clara e inequívocamente a la industria estatal soviética como una forma socialista de economía.

Para empezar, entre las cinco formas mencionó la forma socialista. Si la industria estatal debe clasificarse como "capitalismo de Estado", es difícil ver qué entendía Lenin por este orden socialista. Si la industria estatal soviética no es industria socialista, ¿qué es? O si no hay forma socialista alguna en la economía de la U.R.S.S., ¿por qué Lenin le dio una clasificación separada e independiente entre las demás formas?

Pero eso no es todo: en su artículo "Sobre la cooperación" Lenin llama a las empresas estatales soviéticas "empresas de tipo lógicamente socialista", y entre paréntesis explica que se refiere a aquellas empresas que se caracterizan por los siguientes rasgos: "Tanto los medios de producción como la tierra sobre la que se asienta la empresa, y toda la empresa en su conjunto, pertenecen al Estado".

Así hemos establecido que entre las formas capitalistas de Estado Lenin incluía sólo las empresas tales como las concesiones, las arrendadas y las sujetas a cualquier forma de explotación por el capital privado, sobre la base de un acuerdo definido y bajo el control del Estado; mientras que incluía la industria estatal soviética como elemento socialista.

<sup>&</sup>lt;sup>29</sup> Lenin, en las condiciones de 1921, llamó en este folleto a la cooperación la segunda forma del capitalismo de Estado. La cuestión de la naturaleza de la cooperación y su significación en la obra de la construcción socialista se examinará en parte en el capítulo "Sobre el capital y los beneficios en la U.R.S.S." y en parte en el capítulo "Sobre la acumulación socialista."

Pero consideraba que la economía soviética en su conjunto era una economía de transición del capitalismo al socialismo.<sup>30</sup>

Después de lo dicho, está claro que es imposible dar una respuesta general a la cuestión de hasta qué punto podemos hablar de plusvalía en la U.R.S.S., o una respuesta que sea idéntica para todas las "formas" de las que se compone la economía soviética. Hay que dar respuestas diversas, según las diferentes relaciones productivas que caracterizan a cada "forma."

### 24. La cuestión de la plusvalía en la industria estatal de la U.R.S.S.

Naturalmente, lo que más nos interesa es saber si la categoría de la plusvalía es aplicable en la industria estatal de la U.R.S.S., y hasta qué punto Lenin tenía razón al relacionar esta última con los elementos socialistas. Para responder a la pregunta debemos recordar la esencia de esas relaciones productivas que se ocultan tras la categoría de plusvalía, a fin de compararlas con las relaciones productivas que existen en la industria estatal soviética.

¿Cuáles son las relaciones productivas que se ocultan tras la idea de plusvalía? La plusvalía presupone, en primer lugar, la existencia del valor en general, es decir, de relaciones de intercambio de mercancías; en segundo lugar, la concentración de los medios de producción en manos de la clase capitalista; y en tercer lugar, la existencia del trabajo asalariado. El conjunto de estos factores condiciona la aparición de la plusvalía adquirida por el capitalista. En esto consiste la esencia de la explotación capitalista. Sin esta relación específica no hay ni puede haber capitalismo.

Consideremos ahora las relaciones que existen en las empresas estatales soviéticas y comparémoslas con las empresas capitalistas. Comenzamos por la primera característica que condiciona la existencia de la plusvalía: la presencia de relaciones de mercancía, reguladas por la ley del valor. Es cierto que sin la existencia de relaciones de mercancías, sin la existencia de valor en general, es absurdo hablar de plusvalía; pero, por otra parte, no todas las relaciones de mercancías presuponen la presencia de relaciones capitalistas y la existencia de plusvalía. Recordemos la economía mercantil simple que

Más adelante veremos que en la economía de la U.R.S.S. los elementos socialistas predominan sobre los demás elementos.

examinamos en la sección sobre el valor y, en parte, en la sección dedicada a la plusvalía. Allí tenemos la presencia de relaciones de mercancía, reguladas por la ley del valor, y al mismo tiempo la plusvalía es inexistente. Esto también puede aplicarse en su totalidad a la industria estatal de la U.R.S.S. La existencia de relaciones de mercancías en la industria estatal de la U.R.S.S. y todas las consecuencias que de ello se derivan en forma de circulación monetaria, sistema bancario, etc., no pueden atestiguar por sí mismas su carácter capitalista. Así pues, la cuestión de si la idea de plusvalía puede o no aplicarse a la industria estatal de la U.R.S.S. puede responderse al margen de la cuestión de hasta qué punto dominan las relaciones de mercancías y opera la ley del valor en la economía de la U.R.S.S. en general, y en la industria estatal en particular.<sup>31</sup>

La clasificación de la industria estatal soviética como capitalista o capitalista de Estado sólo estará justificada si, además de las relaciones de mercancía, descubrimos en ella la existencia de los otros dos síntomas también característicos de la categoría de plusvalía: es decir, una clase capitalista y el trabajo asalariado. Debemos considerar ahora el segundo síntoma: la existencia de una clase de capitalistas.

En la industria estatal soviética no existe una clase capitalista propietaria de los medios de producción. Su propietaria es la clase obrera, organizada en el Estado. Así pues, el síntoma básico y decisivo de las relaciones capitalistas — la existencia de una clase capitalista— resulta estar ausente en la industria estatal soviética. ¿Y cuál es la situación del tercer síntoma de la explotación capitalista: el trabajo asalariado?

En la medida en que no tenemos capitalistas y los medios de producción pertenecen a la clase obrera, no podemos hablar de trabajo asalariado. Tal deducción puede parecer extraña a muchos, incluso después de todo lo que hemos dicho. ¿Cómo podemos negar la existencia del trabajo asalariado en las empresas estatales soviéticas, cuando cada uno de nosotros sabe por experiencia propia que los trabajadores soviéticos también son contratados, concluyen acuerdos, reciben salarios, etc., igual que bajo el capitalismo? Sin embargo, ya sabemos con qué frecuencia bajo una misma forma externa se ocultan relaciones absolutamente diferentes. ¿Podemos hablar de trabajo

<sup>&</sup>lt;sup>31</sup> Esta cuestión se tratará en detalle en el capítulo "Sobre el regulador de la economía soviética" (par. 37).

asalariado en las empresas estatales soviéticas en el sentido en que lo aplicamos al capitalismo? El trabajo asalariado connota que la fuerza de trabajo es una mercancía. Una mercancía presupone el intercambio entre dos propietarios de mercancías, en este caso entre el capitalista, propietario de los medios de producción, y el trabajador, propietario de la mercancía fuerza de trabajo. En la industria estatal soviética, el propietario de los medios de producción y de subsistencia es la clase obrera, organizada en Estado. Los directores "rojos" y los órganos administrativos que dirigen y administran las empresas estatales son simples asalariados, de confianza de la clase obrera. Cada trabajador individual es un componente de la clase obrera. ¿A quién vende su fuerza de trabajo? Se la vende a la misma clase obrera de la que forma parte y que es la propietaria de todas las empresas estatales.

Para aclarar mejor esta idea, comparemos a un obrero de una empresa estatal con un artesano. Por analogía con las relaciones capitalistas, podemos dividir el trabajo de un artesano en las mismas partes que el trabajo de un obrero en la fábrica capitalista. La parte de su trabajo que gasta en la producción de artículos para su propio uso puede considerarse como el valor de su fuerza de trabajo; lo que crea por encima de esto y gasta, digamos, en la mejora y desarrollo de su oficio puede compararse con la plusvalía. Pero, ¿tendrán estas relaciones algo en común con las relaciones capitalistas? Nada más allá de un simple parecido superficial. Todo esto puede aplicarse íntegramente al obrero de la industria estatal soviética, con la única diferencia de que un artesano trabaja individualmente, y la producción proletaria es colectiva.

98

En el Estado proletario, los medios de producción y de existencia son propiedad del obrero y, al igual que el artesano individual, no puede explotarse a sí mismo ni vender su trabajo colectivo. Por consiguiente, si utilizamos términos como trabajo asalariado en relación con la industria soviética, sólo caracterizan las formas superficiales, detrás de las cuales se oculta una relación completamente nueva, socialista. Esto no se ve alterado en absoluto por el hecho de que la parte de la producción social que entra en el uso personal del trabajador depende en gran medida del valor de los medios de consumo, que se determina sobre la base de las relaciones de mercado habituales, es decir, al igual que el valor de la fuerza de trabajo en el capitalismo. Pues la parte de la producción que consume el artesano depende también de las relaciones de mercado, pero no por ello se clasifica al artesano en la clase de los asalariados.

La cuarta característica del capitalismo consiste en que el plustrabajo del obrero es adquirido por el capitalista en forma de plusvalía, debido a su propiedad de los medios de producción y consumo, y luego es gastado por éste en la satisfacción de sus propias necesidades personales, en el mantenimiento de una población no productiva a su servicio, y en todas las formas de instituciones burguesas como buques, ejércitos, flotas, un aparato estatal, etc., y finalmente en el desarrollo de su empresa. Pero, ¿a dónde va el plustrabajo de un obrero de la industria soviética? Va a parar a la mejora de la existencia de los obreros, a escuelas, jardines de infancia, escuelas nocturnas para adultos, facultades obreras, universidades, hospitales, construcción de viviendas y a otras necesidades culturales que sirven ante todo para satisfacer las necesidades de la clase obrera. Es cierto que una gran parte de los excedentes se destina al desarrollo de la industria socialista. Pero las ventajas de este desarrollo también las disfruta la clase obrera. El plusproducto invertido en este trabajo vuelve a esa clase con el paso del tiempo.

Por último, una parte de la "plusvalía" se destina a las necesidades del Estado obrero, al mantenimiento del aparato estatal y a la defensa de la dictadura proletaria. En la medida en que en un Estado capitalista el poder pertenece a los capitalistas, el mantenimiento del Estado y de sus instituciones es un servicio a los intereses de la burguesía. En la medida en que en la U.R.S.S. el poder está en manos de los trabajadores, la satisfacción de las necesidades del Estado es un servicio a los intereses de la clase obrera.<sup>32</sup>

99

Las relaciones productivas en las empresas estatales soviéticas no tienen nada en común con las relaciones capitalistas más allá de la forma externa, y no podemos hablar de la industria soviética ni en términos de explotación ni en términos de plusvalía. ¿Cómo llamar a ese plustrabajo que el obrero entrega a su Estado? Algunos proponen llamarlo "plusproducto", otros insisten en mantener el viejo término capitalista de "plusvalía" y, finalmente, otros proponen introducir el nuevo término de "plusvalía socialista". Ninguno de estos términos se ajusta a la esencia de las relaciones productivas en la industria estatal soviética. El término "plusproducto" no es satisfactorio porque su aplicación presupone una relación directa, y en la U.R.S.S. sigue

<sup>&</sup>lt;sup>32</sup> Hay que tener en cuenta que una parte del producto excedente de los trabajadores de la industria estatal cae en los bolsillos del capital privado a través del comercio privado. Consideraremos esta cuestión en la sección sobre el capital mercantil y los beneficios del comercio.

existiendo el intercambio. Como hemos visto en la exposición anterior, la "plusvalía" presupone la existencia de la explotación capitalista, que es inexistente en las empresas soviéticas. El término "plusvalía socialista" es una contradicción de términos, ya que en el socialismo no existirá ni valor ni aún más plusvalía.

Por el momento tenemos que reconciliarnos con el hecho de que no disponemos de ningún término que corresponda a las relaciones productivas existentes en la industria soviética. Y, en consecuencia, mientras nos valemos de uno u otro de los términos insatisfactorios antes mencionados, es necesario tener continuamente presente su naturaleza condicional y su discordancia con las relaciones socialistas que existen en la industria soviética.

Seguiremos utilizando el término "producto excedente" en nuestra exposición ulterior, aunque recordando sus limitaciones. La preeminencia de este término sobre los demás consiste al menos en el hecho, como veremos, de que indica correctamente la tendencia de la economía soviética a desarrollarse en la dirección de las relaciones socialistas.

Es necesario señalar que también bajo el capitalismo existe una contradicción entre forma y contenido, y que tal contradicción existió durante la transición del feudalismo al capitalismo.

100

Marx dice: "Sobre la base de la competencia capitalista se hace tan natural separar el valor, en el que está representado el trabajo recién añadido, en las formas de ingreso conocidas como salario, ganancia y renta del suelo, que este método se aplica... incluso en los casos en que faltan las condiciones requeridas para estas formas de ingreso. En otras palabras, todo se contabiliza bajo estas rúbricas por analogía".<sup>33</sup>

Para concluir, debemos detenernos en un error muy extendido, que consiste en el intento, a menudo inconsciente, de separar la idea de explotación de la idea de plusvalía. Desde este punto de vista se deduciría que no hay explotación en la industria soviética, sino que hay plusvalía, ya que en la medida en que existen el mercado y el intercambio, y en consecuencia el valor, se puede hablar, dicen, también de plusvalía sin explotación. La cuestión de hasta qué punto existe valor en la economía soviética la examinaremos en

\_

<sup>&</sup>lt;sup>33</sup> El Capital, vol. iii, p. 1020, ed. de Kerr.

detalle en el capítulo siguiente. Aquí sólo recordamos que el valor es una propiedad de cualquier forma de economía de intercambio, mientras que la plusvalía es peculiar sólo de la economía capitalista.

La idea de explotación no puede separarse en modo alguno de la idea de plusvalía, puesto que la plusvalía no es otra cosa que la forma específica capitalista de explotación. Por consiguiente, los que niegan la existencia de la explotación en las empresas estatales soviéticas y, al mismo tiempo, reconocen la existencia de la plusvalía, entran en una contradicción irremediable de ideas y transforman la plusvalía de una categoría histórica propia sólo del capitalismo en una categoría general propia de cualquier forma de economía de intercambio.

Por último, el hecho de que los obreros soviéticos vivan en mayor pobreza y en un nivel no superior al de los obreros de los principales países capitalistas, y que los obreros de las empresas estatales vivan a veces en peores condiciones que los obreros de las empresas privadas, se citan como pruebas del carácter no socialista de las relaciones productivas existentes en las empresas soviéticas. Quienes aducen esta objeción vuelven a confundir dos cosas. Tal o cual nivel de circunstancias materiales es una cosa, y la estructura de las relaciones sociales es otra.

101

Es cierto que, como consecuencia de una serie de causas (en particular de las dos guerras: imperialista y civil), Rusia descendió tanto en el sentido del bienestar material que sólo ahora empieza a aproximarse al nivel de antes de la guerra.

Pero las relaciones que se dan en la industria estatal soviética no se convierten en relaciones capitalistas sólo porque los obreros sean pobres, del mismo modo que el salario comparativamente alto en las empresas capitalistas no elimina en ningún grado la relación capitalista. Como dice Marx: "Pero así como la buena alimentación y el vestido, el buen trato y algunos ahorros no eliminan la dependencia y la explotación de un esclavo, exactamente de la misma manera no eliminan la dependencia y la explotación del trabajador asalariado.

Del mismo modo, la desigualdad que existe en la industria estatal soviética entre el pago al trabajo cualificado y al no cualificado, y entre el trabajo mental y el físico, no convierte a esas empresas estatales en capitalistas, ya que aquí no tenemos la existencia de dos clases, una de las cuales no vive de su propio

trabajo, sino a costa de la otra clase. El socialismo completo no existe todavía en la Rusia soviética, pero incluso el socialismo completo no es comunismo, sino sólo su primera etapa, y en consecuencia, incluso bajo el socialismo, uno tendrá que reconciliarse durante un tiempo con la inevitabilidad de la desigualdad material.

"Sólo en la etapa superior de la sociedad comunista —dice Marx—, sólo cuando desaparezca la jerarquía de los individuos en la división del trabajo, y con ella la contradicción entre el trabajo mental y el trabajo físico, cuando el trabajo mismo se convierta en la primera necesidad vital, y no meramente en un medio de existencia, cuando junto con el desarrollo polifacético de la personalidad crezcan las fuerzas productivas, y fluyan en abundancia todos los manantiales de la riqueza social —sólo entonces quedará completamente descartada la estrecha concepción burguesa del bien y del mal, y la sociedad escribirá en su estandarte: De cada cual según su capacidad, a cada cual según sus necesidades.' "

102

### 25. La plusvalía bajo otras formas en la U.R.S.S.

Ahora que hemos resuelto la cuestión principal que nos interesa, la de la plusvalía en las empresas estatales soviéticas, no será difícil resolver la cuestión similar con respecto a las otras formas económicas.

Consideraremos las empresas capitalistas de Estado.

Es obvio que aquí tenemos en general relaciones productivas que recuerdan a las típicas capitalistas. Aquí tenemos al capitalista, que dispone de los medios de producción, frente al cual se encuentra el trabajador que vende su fuerza de trabajo y crea plusvalía para el capitalista.

Sin embargo, las circunstancias de que el capitalismo de Estado es un capitalismo que mantiene ciertas relaciones con el Estado proletario, de que la tierra, y a veces los instrumentos de producción, sólo son cedidos temporalmente por el Estado obrero al capitalista, de que el capitalismo de Estado se encuentra en general bajo el control del Estado soviético —todas estas circunstancias imponen ciertos rasgos específicos al capitalismo de Estado y provocan ciertas peculiaridades y alteraciones en su esencia social.

#### Parte II. La producción de plusvalía La plusvalía en la U.R.S.S.

"El capitalismo de Estado en una sociedad en la que el poder pertenece al capital, y el capitalismo de Estado en el Estado proletario son dos ideas distintas. En un Estado capitalista, el capitalismo de Estado connota que el capitalismo es reconocido por el Estado, y es controlado por el Estado en beneficio de la burguesía y en contra del proletariado. En el Estado proletario la posición se invierte a favor de la clase obrera".

El beneficio que la clase obrera obtiene del capitalismo de Estado bajo su régimen consiste en lo siguiente:

Ante todo, el capitalismo de Estado conduce al desarrollo de las fuerzas productivas. Además, gracias al capitalismo de Estado el proletariado en el poder transfiere parte de la plusvalía capitalista a los fondos de su propio Estado proletario. Esto se efectúa mediante el pago de impuestos, rentas, concesiones, etc.

Es obvio que en la medida en que parte de la plusvalía creada por los trabajadores de las empresas capitalistas de Estado pasa al Estado, es decir, es devuelta a la clase obrera, esa parte deja de ser plusvalía capitalista y tiene la misma significación que el "plusproducto" de los trabajadores de las empresas de Estado.

103

Lo mismo puede decirse, aunque en mucho menor grado, de las empresas puramente capitalistas. En primer lugar, debido a una serie de restricciones legislativas, su desarrollo se mantiene dentro de ciertos límites. En segundo lugar, una parte de la plusvalía de las empresas capitalistas pasa a los fondos del Estado proletario, en parte mediante impuestos, en parte mediante su suministro de materias primas o de instrumentos de trabajo o mediante el comercio de Estado.

Pero hablando en general, tenemos aquí relaciones productivas típicamente capitalistas, y la mayor parte del plusproducto se transforma en plusvalía típica.

Parece que aún nos queda la tarea de analizar la cuestión de la plusvalía en las dos formas restantes de la economía soviética: en la forma "natural" y en la forma de "simple mercancía". Pero en su esencia esta cuestión ya ha sido resuelta por todo lo que hemos dicho anteriormente.

# MATERIAL DE ESTUDIO EN RELACIÓN CON EL CAPÍTULO II

- 1. ¿Por qué el hecho de que un obrero empleado en las empresas del Estado soviético no reciba todo el producto de su trabajo, sino que ceda parte de él al Estado, no debe considerarse como explotación? ¿Cuál es el error de los mencheviques, que consideran al Estado soviético como un explotador de la clase obrera?
- 2. Si se considera que no hay explotación en la industria del Estado soviético, ¿puede haber plusvalía?
- 3. ¿Se puede negar la existencia del trabajo asalariado en la industria del Estado soviético, cuando en el país existen bolsas de trabajo, al igual que en el capitalismo, para vender y comprar fuerza de trabajo, y cuando los obreros soviéticos también reciben salarios, etc.?
- 4. Según Pazhitnov, el salario de un ferroviario en 1911 era, para la Rusia europea, de 39£10s anuales; para Austria, de 61£10s; para Alemania, de 76£8s; y en los EE.UU., de 140£8s anuales. En este sentido, en la actualidad Rusia apenas se aproxima al nivel de antes de la guerra. Por qué no podemos, basándonos en estas cifras, sacar la conclusión de que existe explotación en las empresas estatales, teniendo en cuenta que nuestros obreros están en peor situación que los de los países capitalistas más avanzados?
- 5. Lenin subrayó más de una vez que "la libertad de comercio es capitalismo"; el comercio existe también en la industria estatal soviética. ¿No atestigua todo esto que es capitalista?
- 6. En las empresas del Estado soviético se pueden encontrar obreros que reciben mensualmente 2, 7 y  $20\pounds$  al mes, mientras que los especialistas reciben mensualmente 30 y  $50\pounds$  al mes. Por qué no se puede sacar de este hecho la conclusión de que los obreros y especialistas mejor pagados viven de explotar a los obreros peor pagados, aunque bajo el comunismo cada uno recibirá según sus necesidades?
- 7. Intenta resolver independientemente el problema: ¿Existe la categoría de "capital" en la economía soviética?

#### PARTE III

#### LOS SALARIOS

# Capítulo I.

# LOS SALARIOS EN EL CAPITALISMO

26. El salario como precio de la fuerza de trabajo. Formas de salario.

El objeto de todo capitalista es la ganancia. Como ya sabemos, la única fuente de ganancia es la plusvalía, creada por el trabajador en el proceso de producción. El capitalista puede apropiarse de esta plusvalía porque tiene a su disposición la maquinaria y los medios de producción sin los cuales el propio obrero no puede aplicar su fuerza de trabajo.

Todo el secreto de la producción de plusvalía consiste en que el capitalista compra fuerza de trabajo y paga al trabajador sólo por el valor de esa fuerza de trabajo, y no por el valor creado por su trabajo. En el sistema capitalista, la fuerza de trabajo se transforma en una mercancía con un valor determinado. Pero ese valor (como el valor de cualquier mercancía) debe expresarse en un equivalente, normalmente en una suma determinada de dinero, que es el precio de la fuerza de trabajo. Este precio de la fuerza de trabajo se denomina salario.

A primera vista, puede parecer que el salario no es sólo el pago de la fuerza de trabajo, sino de todo el trabajo realizado por el trabajador durante la jornada laboral. Esto parece ser así no sólo para el capitalista, que está vitalmente interesado en mantener una concepción tan inexacta de la naturaleza esencial del salario, sino a veces incluso para el trabajador.

Esto sucede porque: (1) a cambio de su salario, el trabajador realmente da al capitalista su trabajo durante toda la jornada, y (2) el trabajador recibe su recompensa no antes, sino después de que el proceso de trabajo haya concluido. Así, la forma del salario enmascara y oscurece las relaciones que surgen entre los trabajadores y los capitalistas. Pero, la verdadera naturaleza

del salario como precio de la fuerza de trabajo ya ha sido dilucidada adecuadamente por nosotros en relación con lo que hemos dicho sobre la plusvalía.

10

Como hemos dicho, el precio de la fuerza de trabajo, o salario, suele expresarse en una suma de dinero, y en ese caso hablamos de salario en forma de dinero.

En las primeras etapas del desarrollo de la sociedad capitalista existía también otra forma de salario, el salario en especie. Bajo esta forma el trabajador no recibía dinero del capitalista a cambio de su trabajo, sino una cantidad definida de productos, bien de los que él mismo había producido en la fábrica, bien productos necesarios para él y su familia (pan, ropa, etc.) que el capitalista compraba para él en el mercado.

Con el desarrollo del capitalismo, el sistema de salarios en especie fue desapareciendo.

Cuando el salario adopta la forma de dinero, es obvio que para determinar el tipo de salario lo importante no es la suma de dinero en sí misma, sino la cantidad de medios reales de existencia que pueden comprarse con ella. Si dos obreros, digamos, uno en Moscú y otro en Samara, reciben cada uno dos rublos al día, ¿podemos decir inmediatamente que sus salarios son los mismos? Superficialmente, a juzgar por la suma de dinero que reciben (o, como decimos, el salario nominal) parecería que sí. Pero si enfocamos la cuestión desde otro ángulo y calculamos lo que puede obtener un samarán por sus dos rublos y lo que puede obtener un obrero moscovita, vemos que dista mucho de ser así. Lo primero que necesita un obrero para mantener su fuerza de trabajo es la comida. Aproximadamente la mitad del presupuesto de un trabajador ruso se gasta en comida<sup>34</sup>. Aproximadamente una cuarta parte de sus ingresos se destina a la vivienda<sup>35</sup>. Tanto los alimentos como la vivienda son más baratos en Samara que en Moscú. Así, el salario real del obrero de Samara, a diferencia del salario nominal, será en este caso superior al salario real del obrero de Moscú.

<sup>&</sup>lt;sup>34</sup> 47,94%, según una investigación de 1908 (N. Vigdorchik, *Problems of Motherhood in capitalist society*, citado en el vol. 2 de *National Economy*, Kabo y Rubin, pág. 290).

<sup>&</sup>lt;sup>35</sup> 23,01%, según la misma autoridad.

Para el trabajador (y también para el capitalista) no sólo es importante la forma de pago de su fuerza de trabajo (en dinero o en especie), sino también los métodos reales de cálculo de su salario.

En la sociedad capitalista existen dos formas principales de cálculo: (1) por tiempo y (2) a destajo.

En la forma por tiempo, el trabajador recibe su salario a cambio de un número determinado de días trabajados: un día, una semana, un mes, etc.

En el pago a destajo, el trabajador recibe su salario en función de la cantidad de mercancías que haya fabricado, por así decirlo, independientemente del tiempo que les haya dedicado.

¿Qué se consigue con esta forma de salario?

En el pago por tiempo cada trabajador individual no está especialmente interesado en trabajar más intensamente. Independientemente de que produzca más o menos, la remuneración del día no se verá alterada. En el trabajo a destajo tiene siempre presente que cuanto menos haga, menos cobrará.

En el sistema de pago por tiempo, el capitalista tiene que mantener todo un ejército de supervisores, que vigilan que el trabajador no "eluda" su trabajo; en el sistema de trabajo a destajo, esta supervisión se hace innecesaria: el propio sistema apremia al trabajador y le obliga a trabajar más. Y cuanto más trabaja el obrero, mayor es la plusvalía que crea para el capitalista, como ya sabemos.

Pero, ¿cómo se puede determinar el pago que en el trabajo a destajo recibe el obrero por cada unidad de mercancía fabricada por él? Es fácil ver que una vez que el salario (como indicamos en el apartado anterior) tiene que proporcionar al trabajador el valor de los artículos socialmente necesarios para el mantenimiento de su existencia, el pago a destajo debe calcularse de tal manera que el trabajador medio pueda recibir en un día tanto como sea necesario para reponer su energía para el período siguiente. Supongamos, por ejemplo, que en una fábrica de camisas cada obrero hace una media de seis camisas al día y que cada uno necesita cuatro chelines diarios para subsistir. Es obvio que el equilibrio en la producción de fuerza de trabajo<sup>36</sup> sólo puede preservarse si cada obrero recibe ocho peniques por cada camisa. Y

<sup>&</sup>lt;sup>36</sup> Por supuesto, suponemos que la demanda es igual a la oferta.

supondremos que el capitalista fija tal salario. ¿Se limitará cada obrero a hacer seis camisas al día? Como la obrera vive en continua necesidad, cada una se esforzará por mejorar su posición, y hará todo lo posible por ganar tanto dinero como le sea posible, algunas haciendo, digamos, ocho camisas y recibiendo 5s. 4d. por día. El ejemplo de la trabajadora diligente será seguido por otras: comienza una rivalidad, cada una se esfuerza por superar a las demás, y como resultado posiblemente varias de ellas no harán ocho camisas sino más. ¿Cuál es el resultado? Como la obrera media cose ahora ocho camisas diarias, para continuar su existencia bastará con que por cada camisa reciba cuatro chelines divididos por ocho: es decir, seis peniques³7. Si después de esto la trabajadora vuelve a "acelerar" y cose nueve camisas cada día, el pago por cada camisa bajará finalmente a 5 ½ d.

108

Así, la "ventaja" que obtienen los trabajadores del trabajo a destajo recuerda al "pájaro azul" que buscaban los niños en la obra de Maeterlinck: a menudo les parecía que habían encontrado su pájaro azul, pero en cuanto lo cogían pasaba de azul a gris.

La increíble intensidad del trabajo a destajo tiene una reacción perniciosa en la clase obrera, provocando, como ya hemos visto, fatiga crónica, problemas nerviosos y el agotamiento prematuro del organismo del trabajador; además de la reducción de los salarios, el trabajo a destajo provoca competencia, celos y disensiones entre los trabajadores. Además, como recompensa por su celo, los obreros pueden quedarse sin trabajo, ya que la intensidad del trabajo permite realizar el mismo trabajo con un número menor de obreros. Además, con el pago a destajo puede reforzarse la falsa concepción del carácter mismo del salario: parece que se paga por cada artículo fabricado por el obrero, cuando en realidad el capitalista sólo paga al obrero una parte del valor del producto fabricado por él. Es obvio que, como resultado, se enmascara el hecho real de la explotación.

Esta es la razón por la que los trabajadores organizados de los países capitalistas llevan años luchando contra el trabajo a destajo y por su sustitución por el salario por tiempo.

<sup>&</sup>lt;sup>37</sup> Ignoramos el hecho de que con el aumento de la intensidad del trabajo aumenta algo la cantidad de artículos necesarios para la existencia. Pero como hemos visto (par. 21, sec. 2), incluso en este caso el capitalista no pierde nada por la intensificación del trabajo que ha conseguido mediante el trabajo a destajo.

Además de estas dos formas de cálculo de los salarios, que son las principales, existen en la sociedad capitalista otras formas.

Con toda su variedad, todas estas formas se caracterizan por el hecho de que su objetivo es ocultar el carácter de clase de la sociedad capitalista, ocultar el hecho real de la explotación y, mediante señuelos ilusorios, obligar al trabajador, sin coacción externa, a esforzar sus fuerzas y a aumentar la intensidad de su trabajo.

Entre estas formas, la primera y más importante es el llamado sistema de primas.

Consiste en establecer una tasa de producción diaria determinada para el trabajador (volviendo a nuestros camiseros, supondremos que es de seis camisas). El trabajador recibe un salario fijo al día (cuatro chelines, por ejemplo). Pero si el trabajador produce por encima de la tasa, por cada artículo producido recibe una "prima".

No hace falta decir que este sistema no es más que una variante del trabajo a destajo, y que es peor que la forma habitual de trabajo a destajo. El quid de la cuestión es que el capitalista, que considera el pago de la producción por encima de la tarifa fija como una "prima" y no como el pago habitual por la fuerza de trabajo, sólo hace un pago insignificante al trabajador por la producción extra. Si la camisera cose dos camisas de más, el capitalista le da un chelín por su esfuerzo, y así, en realidad, por cada camisa producida por encima de la tarifa paga seis peniques, mientras que por cada camisa producida dentro de la tarifa paga ocho peniques. Si se da el caso de que el capitalista paga a un obrero diligente por cada artículo producido por encima de la tarifa, en ese caso, por regla general, nunca paga por él el mismo precio que por la producción básica.

Además del sistema de primas, hay que mencionar también el sistema de participación en los beneficios.

Este sistema consiste en que el trabajador recibe un salario básico y al final del año recibe de su patrón una suma suplementaria de dinero, que supuestamente es parte de los beneficios del capitalista, devuelta por éste a sus trabajadores.

Lo que se esconde detrás de este sistema de "participación en los beneficios" es bastante fácil de ver: el capitalista, por supuesto, desea que sus trabajadores

trabajen con más diligencia, en virtud de su interés en los beneficios de la empresa; también desea dar a los trabajadores la impresión de que sus intereses coinciden plenamente con los suyos.

11

Es obvio que esta participación en los beneficios no es más que un señuelo ilusorio, y no trae más que perjuicios a los trabajadores: el porcentaje reservado por los capitalistas es muy pequeño, y, por supuesto, el salario "básico" <sup>38</sup> se reduce por adelantado para compensarlo; el trabajador se encuentra a menudo atado a su empresa durante un largo período, ya que el capitalista sólo hace el pago complementario a intervalos definidos (cada año, por ejemplo).

Por lo demás, los propios trabajadores reconocen claramente los perjuicios de este sistema, que no está muy extendido.

Para concluir, podemos mencionar otra forma de salario, el llamado sistema de *escala móvil*. En este caso, el nivel del salario varía en función del precio de la mercancía producida por los trabajadores. Sin hablar de las estafas y trampas que pueden producirse en este sistema, observamos que en este caso el salario del trabajador se hace depender del capricho del mercado. En el sistema de escala móvil, el capitalista, luchando con sus competidores y bajando el precio de su mercancía, carga sobre el trabajador el riesgo asociado a esa bajada de precios.

#### 27. Factores del salario.

Como vemos ahora, los salarios no son otra cosa que el precio de una mercancía concreta: la fuerza de trabajo. El nivel salarial, como cualquier otro precio, viene determinado en última instancia por el valor.

Mientras que un capitalista individual que entra en el mercado para comprar fuerza de trabajo se preocupa principalmente de pagar un precio lo más bajo posible por la fuerza de trabajo (ya que cuanto menos pague más plusvalía

-

<sup>&</sup>lt;sup>38</sup> Los propios capitalistas admiten a veces que la participación de los trabajadores en los beneficios es una ficción. "Por ejemplo, el director de una compañía de gas londinense se jactó en una reunión de la Cámara de Comercio de que la participación de los obreros en los beneficios de la fábrica 'no costaba nada a los accionistas". (O. A. Yermansky, *Scientific Organisation of Labour and Production and the Taylor System,* 4ª ed., p. 23, U.R.S.S.)

recibirá), desde el punto de vista de la sociedad capitalista en su conjunto, y desde el punto de vista de su equilibrio, es importante no sólo obtener fuerza de trabajo al precio más barato posible hoy en día, sino también asegurar al capitalismo un suministro ininterrumpido de fuerza de trabajo, para garantizar su reproducción constante. Esto sólo es posible si, a cambio de su fuerza de trabajo, la clase obrera en su conjunto recibe un equivalente que le permita restablecer de nuevo su energía y, por tanto, poner de nuevo su fuerza a disposición de la clase capitalista.

111

Si hubiera exactamente tantos trabajadores como necesitaran los capitalistas, cada trabajador individual recibiría exactamente el valor de su fuerza de trabajo. Pero en la práctica esto no es así, ya que la oferta y la demanda de fuerza de trabajo rara vez se corresponden entre sí; o mejor dicho, *casi nunca se corresponden*. Así pues, el precio de la fuerza de trabajo, el salario, se desvía siempre de su valor, mientras que, al mismo tiempo, el valor en este caso, como en el de cualquier otra mercancía, sigue siendo el punto en torno al cual fluctúa el precio.

Para comprender las circunstancias de las que depende la magnitud del salario de los obreros en una sociedad capitalista, debemos, pues, en primer lugar, darnos cuenta: (1) de qué depende el valor de la fuerza de trabajo, y (2) cuáles son las causas de las alteraciones de la oferta y la demanda de fuerza de trabajo, que dan lugar a las incesantes fluctuaciones del salario en torno a su valor.

Ya conocemos los factores de los que depende el valor de la fuerza de trabajo. El valor de la fuerza de trabajo viene determinado por el valor de los medios de subsistencia necesarios para su reproducción.

Pero la situación en el mercado de trabajo, la demanda por parte del capitalista y la oferta por parte de los trabajadores, dependen de una serie de circunstancias y, en primer lugar, por supuesto, del estado general de la industria y de la economía nacional en su conjunto.

En un período de expansión, cuando se amplían las viejas empresas y se crean otras nuevas, la demanda de fuerza de trabajo puede crecer. Pero como toda ampliación de la producción suele ir unida a una mejora de su técnica y a la introducción de nueva y mejor maquinaria, la demanda de fuerza de trabajo crece mucho más lentamente que el propio crecimiento de la producción, ya que el capitalista introduce una máquina mejor porque proporciona una

mayor productividad e intensidad de trabajo que la que sustituye. Así, suponiendo que el capitalista duplique la producción de su fábrica con maquinaria mejorada, no necesita el doble, sino digamos sólo una vez y media más de obreros que antes.

Todo esto tiene lugar durante un período de expansión industrial. Pero en las condiciones anárquicas del sistema capitalista (como veremos más adelante con más detalle) los períodos de floreciente expansión van seguidos de períodos de crisis, de depresión de la vida industrial y económica. Obviamente, durante estos períodos se produce una fuerte caída de la demanda de fuerza de trabajo. El capitalista despide a gran número de sus trabajadores.

Es evidente que el colosal ejército de parados que clama a las puertas de los capitalistas engendra una situación tal que incluso el afortunado hombre al que el capitalista ha dejado trabajando ya no puede soñar con recibir el valor íntegro de su fuerza de trabajo.

¿Qué importa que con salarios reducidos el trabajador ya no pueda reproducir su fuerza de trabajo gastada? Al capitalista esto ya no le preocupa. Si el obrero sale del sistema, todo un ejército de reserva de obreros desempleados está listo para ocupar su lugar, sólo esperando que el capitalista sea misericordioso y les brinde la oportunidad de trabajar; en otras palabras, la oportunidad de someterse a la explotación capitalista.

La situación del obrero con respecto al nivel de sus salarios empeora también por el hecho de que a la reserva de parados, listos para el servicio del capitalista, se suman las clases intermedias de la sociedad, y en primer lugar el campesinado y la burguesía urbana. La razón de ello es que el capitalismo (a\$ lo veremos con más detalle más adelante) arruina a estos estratos y los empuja a las filas del proletariado. Pero poco cultos, con comparativamente pocas necesidades, inestables en la lucha con los capitalistas, se hacen víctimas de la explotación más desvergonzada por parte de los capitalistas, y contribuyen simultáneamente a la rebaja de los salarios de los demás obreros.

Esto (y también el incesante proceso de sustitución de los obreros por máquinas) explica el hecho de que el paro sea clamoroso no sólo durante un período de depresión, como ya hemos dicho, sino incluso en períodos de desarrollo "normal" del capitalismo.

En la búsqueda de trabajo, enormes masas de desempleados emigran de un

lugar a otro. Con el desarrollo moderno de los medios de comunicación viajan a todas partes donde pueden esperar encontrar algún tipo de remuneración. En todos los países se observa una migración ininterrumpida de trabajadores de las esferas agraria y campesina a las zonas industriales.

La migración de la mano de obra de una zona a otra no se limita a las fronteras de un Estado: desde los países económicamente atrasados, donde hay enormes masas de campesinado indigente y una pequeña burguesía arruinada, masas de desempleados luchan por entrar en los países industriales, donde hay escasez de fuerza de trabajo, o donde la fuerza de trabajo está mejor pagada. Así, la Rusia zarista, Polonia e Italia suministraron durante muchos años mano de obra a la industria en desarrollo de América. En los últimos veinte años se ha abierto una nueva y poderosa reserva de fuerza de trabajo para el capitalismo mundial. Nos referimos al colosal océano humano de los países del Este, y en primer lugar a China y Japón.

Tales son las condiciones básicas del mercado de trabajo.

Aunque en este mercado tanto el obrero como el capitalista actúan como propietarios "iguales" de mercancías, el uno como propietario de la fuerza de trabajo, el otro como propietario del dinero, que constituye el salario, sin embargo el predominio en esta lucha "igualitaria" está lejos de estar del lado del obrero. Para empezar, hemos señalado el monopolio de los medios de producción por parte del capitalista, que es el factor que obliga al trabajador a vender su fuerza de trabajo, y hemos señalado el enorme ejército de reserva que habitualmente está siempre listo para el servicio del capitalista y es un instrumento que conduce a la reducción de los salarios. Al mismo tiempo que toma todas las medidas posibles para la intensificación del trabajo, mediante el perfeccionamiento de la técnica, el trabajo a destajo, el empleo de mano de obra femenina e infantil y la prolongación de la jornada de trabajo, el capitalista se esfuerza por rebajar los salarios o, en todo caso, por reducir la participación del obrero en la masa general de la plusvalía creada, aumentando así la plusvalía absoluta o relativa.

114

Sin embargo, todos estos esfuerzos tropiezan con la oposición del vendedor de fuerza de trabajo, es decir, de la clase obrera. *De esta oposición puede depender, en cierta medida, el alcance de la participación del trabajador y el nivel de su salario.* Cuanto más débil sea la clase obrera, cuanto menos organizada esté, menores serán sus posibilidades de éxito. El capitalista no tiene mayor ventaja que cuando trata con obreros desunidos, cada uno de los

cuales se representa a sí mismo en la lucha por sus intereses. Los intereses vitales de los propios trabajadores les impulsan a organizarse para una lucha conjunta con el capitalista que emplea a cientos y a veces a miles de trabajadores.

La primera forma de organización obrera que apareció fue *el sindicato o unión* (*de obreros*). Los sindicatos hicieron su primera aparición hace unos doscientos años en el país donde el capitalismo industrial se desarrolló más tempranamente, es decir, en Gran Bretaña, y en la actualidad reúnen a una enorme masa de unos cincuenta millones de trabajadores en casi todos los países del mundo.

El papel desempeñado por los sindicatos en la lucha por aumentar los salarios de los trabajadores y mejorar las condiciones de su trabajo es enorme.

Los métodos con los que los sindicatos llevan a cabo esta lucha son generalmente conocidos. El primer lugar lo ocupa el arma de la huelga.

Los sindicatos reconocidos por los capitalistas obtienen convenios colectivos con ellos, que abarcan condiciones, salarios, contratación y despido de trabajadores, duración de la jornada laboral, etc.

La lucha directa con los capitalistas individuales, o grupos de capitalistas, a través de los sindicatos, se complementa con la lucha *política* de la clase obrera, mediante la cual, dentro de los límites del sistema capitalista, se consiguen éxitos en la dirección de ciertas medidas para la reducción de la jornada laboral, la restricción del trabajo femenino e infantil, etc.

Pero hay que decir que por grandes que hayan sido los éxitos de la clase obrera en la lucha por la mejora de las condiciones de trabajo y el aumento de los salarios, dentro de los *límites del sistema capitalista* son, no obstante, extremadamente restringidos.

La lucha de los obreros por la mejora de su posición dentro de los límites del sistema capitalista se enfrenta ante todo al hecho de que, además de la riqueza de entonces, los capitalistas tienen también en sus manos el poder del Estado, que no permitirá a los obreros ir más allá de "límites definidos". A la huelga obrera los capitalistas de los últimos años han comenzado a oponer su "cierre patronal", cerrando las fábricas y amenazando a los obreros con la muerte por inanición.

115

A este respecto, el ejemplo más claro lo proporciona el cierre patronal de los

mineros británicos, en el que los mineros, con un heroísmo sin parangón, defendieron durante muchos meses su derecho a una jornada de siete horas y el mantenimiento del nivel salarial entonces existente. La burguesía británica puso en juego todos los medios posibles para infligir la derrota a los mineros. El gobierno, el parlamento, la iglesia, la prensa, la policía, el ejército, los guardias blancos rusos e incluso las organizaciones sindicales británicas y los dirigentes transigentes a su cabeza fueron utilizados por la burguesía en esta lucha contra los mineros británicos. Al final, éstos tuvieron que ceder, llevados a esta situación por el hambre, la pobreza y la traición de sus propios dirigentes. La derrota de los mineros británicos sirvió de señal para una nueva lucha contra la clase obrera tanto en Gran Bretaña como en otros países. Y no hacen falta dotes proféticas para predecir que la traición de esta lucha conducirá a un empeoramiento aún mayor de la situación de la clase obrera.

Más adelante, en el capítulo sobre la acumulación capitalista, veremos que la tendencia básica general en el desarrollo de los salarios bajo el capitalismo es la reducción de la participación de los trabajadores en la renta social. Con su trabajo, los obreros crean masas cada vez mayores de plusvalía para el capitalista, pero los propios obreros reciben una parte cada vez menor de lo que crean. Si bien es cierto que el obrero europeo y americano percibe hoy en día salarios más elevados que hace cincuenta o cien años, esto no contradice el hecho de la disminución de la participación del obrero en la suma total de la renta, ya que tanto la intensidad como la productividad del trabajo han aumentado aún más durante ese período, y la suma de la renta de los capitalistas ha crecido mucho más que la masa salarial.

La ilustración más clara de esta tendencia proviene de un país tan floreciente como los EE.UU. "La tendencia general a reducir la participación de los trabajadores en la renta nacional no ha sido evitada en absoluto por el país del 'capitalismo próspero', los EE.UU.", dice Bujarin. "El enorme crecimiento de la productividad del trabajo que ha logrado la industria norteamericana no ha ido acompañado de un aumento proporcional de los salarios... la productividad media de un trabajador norteamericano creció un 30%, de 1919 a 1926, mientras que los salarios (nominales) sólo aumentaron un 11%." <sup>39</sup>

116

En el capítulo dedicado a la plusvalía ya hemos dicho lo suficiente sobre los placeres que el crecimiento de la técnica bajo el capitalismo proporciona a la

<sup>&</sup>lt;sup>39</sup> Bujarin, *Estabilización capitalista y revolución proletaria,* pp. 99-101.

clase obrera, placeres que a menudo anulan todas las ventajas de un aumento de los salarios.

En la Europa capitalista de la posguerra hay que señalar no sólo la caída relativa de la participación del obrero en la suma total de los ingresos, sino una reducción de la magnitud absoluta de los salarios.

Así, según cifras citadas por G. Zinóviev en el VI Pleno del Ejecutivo de la Internacional Comunista el 20 de febrero de 1926, el salario real de los obreros europeos en comparación con el nivel de preguerra era a finales de 1925 el siguiente: Gran Bretaña, 99%; Francia, 92%; Alemania, 75%; Italia, 90%; los Balcanes, 50%. En aquel momento había cinco millones de parados en Europa.

En los dos años transcurridos desde entonces, la situación de la clase obrera no ha mejorado en absoluto. Ya hemos mencionado el ataque a la clase obrera que los capitalistas británicos (y después otros) iniciaron tras la derrota de los mineros británicos. También hemos hablado de lo que la última "racionalización" en los países capitalistas está trayendo a los trabajadores.

"He aquí, por ejemplo, las cifras del mínimo de existencia mensual indispensable de una familia obrera, y los ingresos reales, en Italia y Polonia:

	Polonia	Italia	
Mínimo de existencia	350-500 zloties.	900-1.000 lira.	_
Ganancias:	200-300	200-700	40

117

Aproximadamente la misma diferencia se observa en otros países.

Todo esto demuestra que mientras exista el sistema capitalista los trabajadores no podrán obtener una mejora radical de su situación.

Sólo la destrucción del sistema capitalista y el paso a una nueva sociedad, no basada en la explotación, puede cambiar radicalmente la posición de la clase obrera.

Sería erróneo deducir de lo dicho que la lucha económica dentro de los límites del sistema capitalista no tiene ninguna importancia y que los sindicatos son totalmente innecesarios: además de los éxitos relativos que ya hemos mencionado derivados de la lucha por la reducción de la jornada laboral, de los salarios, etc., también hay que señalar que el trabajo de los sindicatos

<sup>&</sup>lt;sup>40</sup> Bukharin, *Capitalist Stabilisation and the Proletarian Revolution*, pp. 99-101.

educa a las masas de trabajadores en la organización y la lucha, preparándolas así para la lucha final por el socialismo.

Será particularmente evidente que sólo el derrocamiento del capitalismo puede abrir nuevas perspectivas a la clase obrera cuando examinemos la cuestión de los salarios y de las condiciones de trabajo en la U.R.S.S.

# MATERIAL DE ESTUDIO EN RELACIÓN CON EL CAPÍTULO I

1. Según las cifras del Departamento Central de Estadística, los ingresos medios mensuales de un obrero ruso de 1913 a 1916 fueron los siguientes:

1913	
1914	22 rublos 90 kopeks
1915	31 rublos 60 kopeks
1916	60 rublos

Sabemos que durante este mismo periodo los precios de los productos básicos subieron. Tomando 1913 como 100, los precios en 1914 fueron 101, en 1915 los precios fueron 130, mientras que en 1916 fueron 203. 41

Calcula qué diferencia había entre los salarios reales y nominales durante esos años.

- 2. ¿Por qué era especialmente importante distinguir el salario real del nominal en la determinación de los salarios en la U.R.S.S. durante los años 1921-23?
- 3. En la siguiente tabla $^{42}$  se indican los salarios diarios de los trabajadores de diferentes categorías en Moscú, Petersburgo y Londres antes de la guerra.

Comercio.	Moscú.	Petersburgo.	Londres.
Tornero	_	2 rs. 15 kops.	2 rs. 70 kops.
Cerrajero	_	1 r. 95 kops.	2 rs. 70 kops.
Carpintero	1 r. 52 kops.	1 r. 87 kops.	3 rs. 50 kops.
Albañil	1 r. 19 kops.	1 r. 36 kops.	3 rs. 15 kops.
Peón	90 kops.	96 kops.	2 rs. 30 kops.

¿Cómo se explica la diferencia de salarios de un obrero de Moscú, Leningrado

<sup>&</sup>lt;sup>41</sup> Cifras tomadas del artículo de Strumilin en la 3ª ed. de *On New Roads*.

<sup>&</sup>lt;sup>42</sup> Pazhitnov, *La posición de la clase obrera en Rusia*, vol. 3.

# (Petersburgo) y Londres?

4. Tomando como  $10\pounds$  el salario que percibía el obrero británico en 1913, los salarios de los obreros de otros países en el mismo año eran los siguientes:

	£	s.
Americano (U.S.A)	24	0
Alemán	7	10
Francés	6	8
Belga	5	4
Ruso (aproximadamente)	4	10

Da una explicación de la diferencia de salarios (procura hacer un análisis de los factores de los salarios de cada país, basándote en tu información sobre la situación de estos países).

Nota. —Se sabe<sup>43</sup> que el precio de los productos alimenticios y de la vivienda en los países mencionados (excluida Rusia), tomando como 100 las cifras de Gran Bretaña, eran los siguientes

Alemania	119
Francia	114
Bélgica	. 96
EE.UU.	162

- 5. ¿Cómo se explica que el jornalero agrícola perciba un salario inferior al del trabajador urbano?
- 6. ¿Por qué, como nos dice Lenin en su libro *El desarrollo del capitalismo en Rusia*, <sup>44</sup> el obrero agrícola en las localidades donde se ha desarrollado el empleo estacional recibe habitualmente un salario más alto que el obrero donde no se ha desarrollado tal empleo.
- 6. ¿Por qué en los distritos agrícolas de la Rusia de preguerra generalmente los salarios de los obreros (no sólo de los trabajadores agrícolas, sino también de los obreros urbanos) eran más bajos que los de los distritos industriales?<sup>45</sup>
- 7. ¿Cómo se explica que en la Rusia de preguerra la diferencia entre el salario

<sup>&</sup>lt;sup>43</sup> Todas las cifras están tomadas de *El movimiento salarial de Falkner en Europa Occidental* (segunda edición, "Materials on labour statistics", 1921).

<sup>&</sup>lt;sup>44</sup> Edición del "Obrero de Moscú", pp. 156-161.

<sup>&</sup>lt;sup>45</sup> Lenin, *Desarrollo del capitalismo en Rusia*, pp. 180-181.

de un obrero no cualificado y el de un obrero cualificado fuera mucho mayor que en Gran Bretaña, por ejemplo? (Así, el salario de un albañil, por ejemplo, era en Gran Bretaña sólo una vez y media, y en Rusia el doble que el de un obrero no cualificado).

121

# Capítulo II

# SALARIOS EN LA U.R.S.S.

28. Estudio general. Factores salariales en la U.R.S.S.

Como una gran parte de las empresas de la Unión Soviética pertenecen al Estado, es decir, a la clase obrera en su conjunto<sup>46</sup>, los obreros que trabajan en las empresas estatales no pueden, como ya hemos dicho, ser llamados obreros asalariados en el sentido habitual de la palabra. Porque cuando hablamos de empleo de mano de obra suponemos que alguien que posee los medios de producción contrata a otra persona que no posee esos medios de producción. En las empresas estatales soviéticas, ¿es posible oponer al trabajador individual al Estado, que representa la organización de la clase obrera en su conjunto? Es evidente que aquí no existe esa separación entre fuerza de trabajo y máquina que hemos visto en el sistema capitalista, puesto que las máquinas son propiedad del Estado, es decir, de la clase obrera. Tampoco es posible hablar en este contexto de la fuerza de trabajo como mercancía, en el sentido en que hablábamos en relación con el capitalismo.

El salario que recibe el obrero en una empresa estatal soviética tiene un contenido social completamente distinto.

Es cierto que en muchos aspectos su forma externa recuerda a la del capitalismo; también en la Rusia soviética el obrero recibe una cantidad determinada de dinero a cambio del tiempo que ha trabajado (o de los artículos que ha fabricado) y al percibir el salario parecería como si él tampoco recibiera el producto íntegro de su trabajo, sino sólo una parte de él.

Pero la similitud se limita sólo a esta forma externa.

Ya sabemos que, a diferencia del sistema capitalista, la parte restante, aparentemente "no pagada", del trabajo del obrero no cae (la mayor parte de ella)<sup>47</sup> a disposición de otra clase, sino que es gastada por el propio Estado

<sup>&</sup>lt;sup>46</sup> Basándose en el campesinado, por supuesto.

<sup>&</sup>lt;sup>47</sup> Ya hemos recordado al estudiante que parte del producto excedente de los trabajadores de la industria estatal puede llegar a los bolsillos de los capitalistas a través del comercio privado.

soviético en la extensión de la industria, la construcción de escuelas, la ayuda al campesinado y otras necesidades de la construcción socialista; en otras palabras, en la satisfacción de las necesidades de toda la clase obrera en su conjunto (teniendo en cuenta no sólo los intereses del presente, sino las perspectivas de desarrollo en los años futuros). Así pues, la parte "no remunerada" del trabajo de un trabajador individual, destinada de este modo a satisfacer las necesidades de toda la clase obrera, es en última instancia también devuelta al trabajador.

En ese caso, ¿cuál es la verdadera naturaleza del salario de un trabajador soviético? No es otra cosa que la parte del producto de su trabajo que, a diferencia del excedente que se destina a satisfacer las necesidades sociales de la clase obrera, se le paga directamente en forma de una suma determinada de dinero para la satisfacción de sus necesidades individuales.

Es obvio que si en la Rusia soviética existiera un sistema socialista desarrollado, sin dinero y sin mercados, el salario como forma especial de distribución del producto creado por el trabajador no existiría; cada trabajador recibiría los productos que necesitara (posiblemente contra certificados especiales) directamente de los puntos de distribución.

Pero en el actual período de transición, en vista de la existencia del mercado, esto es imposible; la clase obrera puede recibir habitualmente los productos que le son necesarios sólo a cambio de dinero, mediante compra. Por eso, la parte que reciben directamente los trabajadores para la satisfacción de sus necesidades individuales adopta la forma de salario, a pesar de todas las diferencias de principio entre el "salario" y lo que estamos acostumbrados a entender por este término en el sistema capitalista.

-----

Es obvio que, en vista de la naturaleza especial de los salarios en la U.R.S.S., las leyes que determinan la magnitud de los salarios en una sociedad capitalista no pueden aplicarse en su totalidad.

122

Sabemos que en la sociedad capitalista el nivel salarial se regula por el valor; en el mejor de los casos el capitalista da al obrero tanto como sea indispensable para asegurar el funcionamiento ininterrumpido de su fuerza de trabajo y la creación ininterrumpida de plusvalía. Pero el propósito fundamental del capitalista es la extracción de tanta plusvalía como sea posible y, en consecuencia, cuando existe un ejército de reserva de mano de

obra, no se molesta en salvaguardar el mínimo necesario del trabajador.

La situación es diferente en la U.R.S.S.: la clase obrera que está construyendo la sociedad socialista no puede limitarse a salvaguardar la reproducción de su fuerza de trabajo; en consecuencia, en el Estado soviético vemos un esfuerzo por *lograr un aumento ininterrumpido de los salarios*, para satisfacer las crecientes necesidades de la clase obrera y asegurar su desarrollo y su ulterior crecimiento cultural.

Tomando como 100 el salario medio real percibido por un obrero en las empresas estatales de la U.R.S.S. en octubre de 1922, en enero de 1923 era de aproximadamente 150, en enero de 1924 de 210 y en enero de 1925 de 240.  $^{48}$ 

Si se toman los salarios de 1913 como 100, obtenemos las siguientes cifras:

			1er	4°
Industria	1922-23	1923-24	trimestre	trimestre
			1924-25	1924-25
Metalurgia	39,6	51,7	54,5	83,1
Textil	56,4	86,3	96,0	123,1
Química	66,6	82,0	99,4	122,9
Provisiones	89,8	114,7	-	157,6
Minería	57,5	46,5	55,8	72,9

Tomando la industria estatal en su conjunto, el salario real en febrero de 1926 alcanzó el 103% del nivel de antes de la guerra.

Este aumento de los salarios no se logra como resultado de una lucha entre la clase obrera y otra clase, por la división del valor creado por el trabajo; como hemos visto, esta clase opuesta no existe en las empresas estatales. Se logra mediante la regulación deliberada de los salarios por las organizaciones de la clase obrera, tanto por el Estado como por las organizaciones sindicales, que al hacerlo armonizan sus actividades con los intereses de la construcción socialista.

Esta regulación está en gran medida limitada por la influencia de factores ciegos, y veremos más adelante que, habida cuenta de la existencia del mercado, esta influencia no puede eliminarse por completo.

Recordemos los factores que influyen en las dimensiones de los salarios en la sociedad capitalista. Y ante todo recordemos la importancia que tienen en esa

<sup>&</sup>lt;sup>48</sup> Dzerzhinsky, U.S.S.R. Industry, its achievements and tasks, 1925, diagrama no 16.

sociedad la edad del trabajador, su sexo, su desarrollo cultural y sus calificaciones.

¿Existen estos factores en la Rusia soviética?

En cuanto a las diferencias salariales en función del sexo del trabajador, en la URSS no existe tal diferencia. En la Rusia soviética los trabajadores, hombres y mujeres, que realizan el mismo trabajo, reciben el mismo salario.

En cuanto al *trabajo infantil*, la cuestión no se plantea en absoluto en la Unión Soviética, ya que la legislación laboral prohíbe el empleo de cualquier persona que no haya cumplido los dieciséis años. Los adolescentes (hasta los dieciocho años) empleados en cualquier ocupación, reciben un salario inferior sólo cuando su cualificación es inferior a la de un trabajador adulto; a igualdad de cualificación, en realidad reciben más que un adulto, en el sentido de que por una jornada de seis horas *reciben* tanto como el trabajador adulto por una jornada de ocho horas.

En la U.R.S.S. también los salarios dependen de la *cualificación* del trabajador, aunque las variaciones en los ingresos de los trabajadores de diferentes cualificaciones (principalmente entre los obreros, capataces, técnicos, ingenieros y la administración) no son tan pronunciadas como suele ocurrir en los países capitalistas.

Pero, ¿cómo se explican estas variaciones salariales?

En la economía soviética no es posible, por supuesto, aniquilar de un plumazo todos los vestigios de la antigua sociedad, en la que había comparativamente pocos trabajadores cualificados y cultos. La industria soviética no puede funcionar sin trabajadores cualificados. Cuanto más se desarrolla, mayor es la escasez de mano de obra cualificada (mientras que hay un excedente de mano de obra no cualificada). Es obvio que en tales condiciones hay que economizar los trabajadores cualificados disponibles y crear nuevas fuerzas de mano de obra cualificada. Esto sólo puede lograrse mediante el pago de salarios más elevados a los trabajadores cualificados.

Además de esta variación salarial según las cualificaciones, hay que mencionar la variación salarial según las *localidades*.

Todo el territorio de la Unión Soviética está dividido en cinco zonas: Los salarios son más altos en la primera zona (Moscú, Leningrado, etc.) y más bajos en la quinta (Siberia, por ejemplo).

Esta variación se explica principalmente por las variaciones en los precios que se obtienen en las distintas regiones para los productos utilizados por los trabajadores. Con esta política, el Estado soviético se esfuerza por garantizar al obrero un nivel definido de salario real. <sup>49</sup>

Nos detendremos más adelante en la dependencia de los salarios del grado variable de cultura de cada trabajador. ¿Qué papel desempeña este factor en la U.R.S.S.? Hasta cierto punto, el salario más alto de un trabajador cualificado se explica también por su desarrollo y, por tanto, por sus mayores exigencias culturales; en este sentido, la variación de la cultura de los trabajadores individuales puede ejercer cierta influencia en las dimensiones de los salarios percibidos también en la URSS. <sup>50</sup>

Pero la diferencia en la cultura de los trabajadores de distintas nacionalidades, que en condiciones capitalistas desempeña un papel muy importante, no tiene ninguna importancia en la Rusia soviética; todos los trabajadores, independientemente de su nacionalidad, que realizan el mismo trabajo reciben el mismo salario.

Sabemos, por ejemplo, que los capitalistas de las industrias petroleras de Bakú pagaban un salario diferente a los obreros rusos y a los turcomanos. En la actualidad no existen tales distinciones.

El Estado eleva conscientemente el nivel cultural de los trabajadores de los pueblos atrasados.

El hecho de la eliminación de las viejas leyes que regían los salarios queda atestiguado también por la circunstancia de que *el aumento de los salarios se produce en la U.R.S.S. independientemente del número de desempleados*, y por tanto en total contraste con lo que hemos visto en la sociedad capitalista.

Así, en poco más de un año, desde principios de 1923 hasta mediados de

<sup>&</sup>lt;sup>49</sup> El nivel real de los salarios depende, como es bien sabido, de los precios aplicados a los medios de existencia necesarios para el trabajador. Como estos precios dependen en primer lugar del estado de la agricultura, parece que la dependencia de los salarios de los elementos ciegos del mercado se manifiesta aquí con la mayor fuerza. Pero la regulación en el sentido de mantener los salarios a un cierto nivel anula hasta cierto punto la influencia de esos elementos.

<sup>&</sup>lt;sup>50</sup> Hasta cierto punto, la variación de los salarios según las zonas también se explica por las viejas tradiciones y las diferencias en el nivel cultural de los trabajadores de las distintas zonas. Pero en comparación con lo que hemos mencionado anteriormente la importancia de esta circunstancia no es tan grande.

1924, el salario de los obreros de la U.R.S.S. aumentó por término medio casi un 50 por ciento (de 16,95 a 24,04 rublos). Mientras tanto, durante este período el país atravesaba una crisis. En relación con la concentración de la producción, la reducción de personal, y también debido a otras causas, el número de desempleados se duplicó con creces durante este período (de 361 a 823 mil para 70 capitales regionales<sup>51</sup>).

El desempleo, por supuesto, tiene una cierta influencia indirecta en los salarios: al pagar el subsidio de desempleo a los parados, el Estado soviético y los sindicatos disminuyen la reserva que es la fuente de los salarios; en ciertos casos, las instituciones estatales y el sindicato pueden reducir la cantidad de trabajo por trabajador empleado (y así reducir sus salarios) para repartir el trabajo entre los parados. Pero, en cualquier caso, la influencia de la ley de la oferta y la demanda de fuerza de trabajo que observamos en la sociedad capitalista no se observa en la Unión Soviética.

Todo lo dicho anteriormente se refiere a los salarios en la industria estatal. En la industria privada que existe en la U.R.S.S., la venta de fuerza de trabajo se efectúa de la misma manera que en los países capitalistas; en este caso se trata de salarios no sólo en la forma, sino también en el contenido. Por supuesto, la magnitud del salario y su regulación no son exactamente las que existen en los países capitalistas; la existencia del Estado junto a las empresas privadas tiene una importancia tremenda: el capitalista no puede establecer un salario demasiado bajo, no sólo por la presión directa de los poderosos sindicatos soviéticos, sino porque el trabajador abandonaría al propietario privado y entraría en las empresas estatales si los salarios pagados en las primeras fueran más bajos. <sup>52</sup>

126

En nuestros estudios posteriores tendremos en mente únicamente la industria estatal, ya que la base del desarrollo del socialismo en la Unión Soviética (como veremos más adelante con más detalle) es el crecimiento de la industria estatal.

<sup>&</sup>lt;sup>51</sup> National Economy in U.S.S.R. in Figures Statistical (Central Department), sec. xvii (Labour).

<sup>&</sup>lt;sup>52</sup> Es necesario hacer la salvedad de que en los casos en que la industria estatal no puede dar trabajo a todos los desempleados, esto puede no aplicarse.

## 29. La productividad del trabajo y los salarios en la U.R.S.S.

Ya hemos indicado más de una vez que en el sistema soviético, donde el amo es la clase obrera que avanza hacia el socialismo, los salarios tienen que aumentar para asegurar a la clase obrera su desarrollo y crecimiento cultural.

Al mismo tiempo hemos señalado que, al considerar un aumento de los salarios en la U.R.S.S., hay que tener en cuenta no sólo los intereses del trabajador individual, no sólo los intereses del presente, sino ante todo las perspectivas de la construcción socialista a lo largo de muchos años.

Pero, ¿qué exige esta construcción socialista? Como ya hemos dicho, es inconcebible sin la industrialización de la Unión Soviética, sin el crecimiento de la industria estatal, pues sólo en estas condiciones es posible la victoria final de la producción planificada y la satisfacción de las crecientes demandas del campesinado de productos industriales, de maquinaria agrícola. Esta maquinaria es indispensable, sobre todo para el desarrollo de la cooperación en las aldeas y para llevarlas hacia el socialismo.

La construcción socialista exige que las mercancías producidas por la industria estatal se produzcan en la mayor cantidad posible y sean lo más baratas posible, pues sólo así serán accesibles a las grandes masas de trabajadores. <sup>53</sup>

En tales condiciones, sólo es posible aumentar los salarios si al mismo tiempo aumenta la productividad del trabajo.

¿Qué ocurriría en la práctica si los salarios de los trabajadores aumentaran mientras la productividad del trabajo permaneciera invariable?

Cuanto mayor fuera la parte del producto que el trabajador recibiera para su consumo individual, menor sería el "excedente de producto" que quedaría para el Estado, y menores serían los recursos para la extensión de la industria estatal y la satisfacción de las demás necesidades de la construcción socialista.

Concediendo una productividad invariable del trabajo, cuanto mayor sea el salario, mayor será el gasto por cada mercancía producida por el trabajador, y *más caro será el coste de esa mercancía;* y así el propio trabajador tendrá que pagar más al comprarla (neutralizando así el aumento de los salarios reales).

<sup>53</sup> Esta cuestión se aborda con más detalle en la próxima y posteriores

Al mismo tiempo, la creciente carestía de las mercancías, y su consiguiente inaccesibilidad para el campesinado, puede causar dificultades en el trabajo de asegurar el apoyo de los campesinos a la construcción socialista.

Vemos la posición diametralmente opuesta con un aumento de la productividad del trabajo: de la mayor cantidad de productos producidos, el obrero puede tomar una mayor parte para su propio consumo inmediato en forma de salarios, mientras que al mismo tiempo el excedente de producto que cae a disposición del Estado soviético puede crecer; simultáneamente, al abaratar el precio de los productos, este aumento de la productividad del trabajo asegurará su disposición entre el campesinado, y fortalecerá la alianza de obreros y campesinos sin la cual la construcción del socialismo en la Unión Soviética es imposible.

Hay que admitir que la situación de la productividad del trabajo no es demasiado brillante en la URSS. Es cierto que el trabajador soviético produce ahora mucho más de lo que producía durante la guerra civil y el período de hambruna, pero su producción aún no ha alcanzado ni siquiera la producción de preguerra en la Rusia zarista. E incluso en aquellos días la productividad del trabajador ruso era considerablemente inferior (aproximadamente una cuarta parte) a la de los trabajadores de Europa Occidental y América.

¿Cómo es posible aumentar la productividad del trabajo del obrero soviético?

De la sección anterior (sobre la "plusvalía") sabemos que la productividad del trabajo en el sentido en que suele entenderse (es decir, la cantidad de producción por trabajador y día) debería separarse más correctamente en dos conceptos: (1) *la productividad del trabajo* en el sentido estricto de la palabra, es decir, la productividad de un trabajador en función de las condiciones de su trabajo (la calidad de la maquinaria, las materias primas, etc.); y (2) *la intensidad del trabajo*, en función del grado de esfuerzo del trabajador.

Para aumentar el éxito del trabajo<sup>54</sup> en la sociedad soviética es primordial, por supuesto, aumentar la productividad del trabajo en el sentido estricto del término.

¿Cómo lograrlo?

Ya sabemos que la causa principal del aumento de la productividad del trabajo

<sup>&</sup>lt;sup>54</sup> Este término es más adecuado que el generalmente aceptado de "productividad del trabajo", por el que se entiende tanto la productividad como la intensividad del trabajo.

en la sociedad capitalista es el *desarrollo de la técnica:* la introducción de nueva maquinaria, el descubrimiento de nuevas fuentes de energía, de materias primas y de métodos más perfeccionados para obtener y elaborar esas materias primas. Es evidente que en el sistema soviético este factor tiene una importancia colosal.

Somos conscientes de la dependencia de la productividad del trabajo de la técnica a cada paso: si el obrero soviético, como hemos visto, produce en la actualidad mucho menos que el obrero europeo, y en particular que el americano, o a veces incluso menos de lo que él mismo producía en los días de preguerra, una de las principales razones de ello es el carácter atrasado de la técnica soviética. Como sabemos, la maquinaria soviética no ha mejorado su calidad en los últimos diez o doce años, sino que más bien se ha deteriorado, ya que en la mayoría de los casos el obrero soviético sigue trabajando con maquinaria de antes de la guerra y muy desgastada, y sólo recientemente se ha empezado a reequipar las viejas fábricas con maquinaria nueva y a construir fábricas nuevas y más modernas, e incluso eso sólo parcialmente.

Pero la baja productividad del trabajo no sólo depende de la calidad de la maquinaria, sino también de las condiciones de trabajo en general; sabemos, por ejemplo, que cuanta más luz haya en una empresa y mejor esté dispuesta esa lucha, y también cuanto mejor esté dispuesta la maquinaria desde el punto de vista del trabajador y mejor sea la ventilación de la fábrica, mayor será la productividad del trabajador.

129

La calidad de las materias primas con las que tiene que trabajar el obrero es de enorme importancia: cuanto peor sea el algodón, la fibra o el hilo, menor será la productividad del trabajo en una fábrica textil; cuanto mejor sea la calidad del hierro que recibe una obra de ingeniería, mayor será su productividad con la misma maquinaria, y así sucesivamente. Por supuesto, no hace falta hablar de la importancia de la calidad de los instrumentos, aceites lubricantes, etc.

Mientras tanto, la situación en la Unión Soviética no es del todo satisfactoria.

¿A qué se debe? Por supuesto, una vez más, la causa reside en el equipamiento técnico de las empresas; todas las fábricas heredadas por la Rusia soviética del sistema capitalista tienen un sistema definido de lucha, ventilación, disposición de la maquinaria, de los departamentos, etcétera. Sin

una remodelación radical de estas empresas es imposible una alteración radical de esas condiciones. La mala calidad de las materias primas se explica, por supuesto, en cierta medida por el deficiente equipamiento técnico de las industrias que se ocupan de su producción.

Pero de todo esto no se deduce en absoluto que sea imposible modificar las condiciones del trabajo y organizarlo para lograr una mayor productividad, incluso en las condiciones del antiguo equipamiento técnico. Aquí la organización científica del trabajo, de la que hablamos en la sección precedente, al tratar del taylorismo, es de una importancia colosal; si se aplica racionalmente, rechazando todos sus rasgos negativos, típicamente capitalistas, encaminados sólo a la explotación, tal organización científica puede producir resultados importantes e inmediatos.

En todas las empresas e industrias existe una serie de factores que complican enormemente el trabajo: cualquier retraso en el suministro de materias primas u otros materiales, cualquier falta de coordinación entre las diversas secciones de la empresa, puede conducir a una grave paralización de toda la producción; los propios métodos utilizados por los obreros en su trabajo son con frecuencia anticuados; muchos movimientos innecesarios y operaciones irracionales sólo fatigan al obrero y dan lugar a un gasto improductivo de su trabajo. Con frecuencia, los materiales e instrumentos con los que trabaja no se suministran a tiempo y no están dispuestos de manera que su uso no le ocupe más tiempo del necesario, y con frecuencia simplemente no están adaptados al trabajo que el obrero está realizando en un momento determinado. Una división inadecuada de las funciones entre los distintos trabajadores conduce con frecuencia a pérdidas de tiempo en explicaciones y demás. La productividad del trabajo también se resiente por el hecho de que cada trabajador ejecuta varias operaciones, y al hacerlo pierde tiempo en el cambio de instrumentos y materiales y en la adaptación de la maquinaria.

130

Todos estos defectos pueden eliminarse mediante una organización racional del trabajo: en esto la economía soviética se encuentra en una posición mucho más ventajosa que la economía capitalista; la anarquía es a menudo un impedimento para la eliminación de una serie de defectos de la producción. Para coordinar la actividad de las empresas individuales (y en la organización científica del trabajo esto es a veces de extraordinaria importancia) los capitalistas tienen que convocar conferencias, o congresos, que no siempre conducen a los resultados deseados, debido a que cada capitalista tiene en

cuenta ante todo sus propios intereses. En el sistema soviético no existen estos obstáculos: las instituciones creadas especialmente por el Estado y los sindicatos para el estudio de la "organización científica del trabajo"<sup>55</sup> no sirven a los capitalistas, sino al sistema soviético. A disposición de cada una de las empresas soviéticas hay institutos científicos y técnicos especiales que realizan pruebas de las calidades de las materias primas, asesoran sobre los materiales más adecuados para el trabajo, etc.

La unidad de la economía estatal soviética crea condiciones particularmente favorables para lo que se conoce como *normalización y estandarización de la producción*, en la que las piezas de las máquinas individuales producidas por varias empresas están estandarizadas hasta tal punto que una puede sustituir fácilmente a otra, o en la que todas las empresas producen tipos definidos de mercancías, de acuerdo con un tipo fijo (de tal manera que todas las empresas producen la misma mercancía bajo un número o nombre definido). Al aplicar estas medidas, la productividad del trabajo puede aumentar aún más debido a la reducción de gastos en la creación de planos especiales, modelos, adaptación de piezas no normalizadas, etc., y también debido al hecho de que si se rompe alguna pieza de la máquina no será difícil sustituirla por otras piezas normalizadas, reduciendo así el período durante el cual la máquina está parada y eliminando una pérdida de tiempo innecesaria en la adaptación de piezas.

No es necesario decir que todas las medidas anteriores para una organización racional de la producción se están introduciendo en la industria soviética con la participación activa de los propios trabajadores, a diferencia del sistema capitalista. Debido a este hecho, su éxito está aún más garantizado, ya que los obreros que participan directamente en la producción ven mejor que nadie sus defectos. 57

Pero, cualquiera que sea la importancia de las medidas para la organización

 $<sup>^{\</sup>rm 55}$  El "Instituto Central del Trabajo "de Moscú, por ejemplo.

<sup>&</sup>lt;sup>56</sup> Las llamadas conferencias de eficacia, en las que los obreros discuten los defectos de la producción, desempeñan un papel importante. En estas conferencias, el obrero se da cuenta de que sólo él es el dueño de la industria soviética.

<sup>&</sup>lt;sup>57</sup> En la lucha por una organización racional de la producción hay que conceder una enorme importancia al nivel cultural de la población. Ya hemos indicado que cuanto más culto es el obrero, mayor es la productividad de su trabajo. De ahí que podamos comprender la enorme importancia económica de la lucha por la cultura que ha declarado la revolución. Por supuesto, como hemos visto, el nivel de cultura depende a su vez del bienestar material de los trabajadores.

científica del trabajo, no es posible llevar adelante la lucha por el aumento de la producción de la industria estatal soviética sólo con sus medios. Con una técnica inalterada, la organización científica del trabajo tiene unos límites definidos, más allá de los cuales es imposible ir.

Así pues, la preocupación principal sigue siendo el perfeccionamiento de la técnica de la producción soviética.

Sin esto, la construcción del socialismo en general es inconcebible, y el propio sistema capitalista debe ceder su lugar al sistema socialista, porque él (es decir, el capitalismo), como veremos más adelante, ya se está volviendo incapaz de hacer avanzar la técnica de la sociedad. *Cuanto más rápido crezca la técnica, más rápidamente llegaremos al socialismo*.

Y el propio desarrollo de la técnica depende de la riqueza material disponible para este fin, es decir, en primer lugar, de la cantidad de plusproducto que el obrero soviético crea para este fin.

En consecuencia, los intereses de la construcción socialista exigen en la actualidad un aumento de la producción de la industria no sólo mediante un aumento de la productividad del trabajo, sino mediante un aumento de su intensidad.

En comparación con el obrero de Europa Occidental y de Estados Unidos, la intensidad del trabajo del obrero soviético es muy baja. Hasta cierto punto, eso se explica, por supuesto, por el hecho de que el salario que percibe es inferior al del trabajador extranjero, y cuanto mejor vive un trabajador, más consume y, por tanto, más puede producir. Así pues, un aumento del bienestar material del trabajador soviético debería conducir a un aumento de la intensidad de su trabajo (por supuesto, dentro de ciertos límites, más allá de los cuales se produce un grave deterioro del organismo).

Pero en la industria soviética el aumento de los salarios por sí solo no puede conducir directamente a un aumento de la intensidad del trabajo. La razón de ello es que, a pesar de la diferencia radical del papel del obrero en la producción soviética con respecto a la producción capitalista, algunos obreros siguen sin reconocer a veces esa diferencia. Esto se explica por el hecho de que, debido a la baja cultura heredada por el Estado soviético del capitalismo, y con la existencia del mercado y la semejanza superficial del pago actual con el salario capitalista, es difícil desprenderse de aquellas concepciones y hábitos que han sido establecidos por siglos de sistema capitalista; en

consecuencia, el trabajador soviético también se esfuerza ante todo por obtener un salario lo más alto posible, y al hacerlo no piensa que él, como miembro de la clase obrera, está en última instancia interesado en dar lo más posible al Estado soviético. En consecuencia, no son pocas las veces en que se observa en las empresas estatales la ausencia de disciplina laboral y la existencia de absentismo, etc.

Esto obliga a los órganos soviéticos (de acuerdo con los sindicatos) a velar por que las propias formas salariales inciten a una mayor diligencia.

Esto explica la existencia de normas de producción y de pago a destajo en la industria estatal soviética.

Obviamente, a diferencia del sistema capitalista, estas medidas son de carácter temporal en la Rusia soviética; a medida que se desarrolle la conciencia socialista del trabajador y se supere la vieja perspectiva individualista <sup>58</sup>, tanto el trabajo a destajo como el estándar mínimo obligatorio se harán innecesarios.

133

Pero incluso hoy en día su significado es muy diferente del que tienen bajo el capitalismo: tienen como objetivo el aumento de la producción de la industria estatal, y por lo tanto la creación de los requisitos previos para la aniquilación completa de toda desigualdad.

Obviamente, una serie de características negativas que acompañan a estas formas de salarios en el sistema capitalista están ausentes del sistema soviético: la producción por encima del estándar, por ejemplo, siempre se paga a un precio no inferior (y a veces superior) al de la producción normal. Las vacaciones, la jornada de ocho horas y otras leyes de protección del trabajo tienden a proteger al trabajador de las consecuencias perjudiciales que conlleva la intensificación del trabajo.

El aumento de la intensidad del trabajo desempeñó un papel comparativamente importante en 1923-24, cuando la jornada laboral no se utilizaba realmente en su totalidad. En la actualidad, cuando se han logrado ciertos éxitos en esto y en el aumento de la disciplina laboral en general, desde principios de 1926 tenemos una nueva disparidad entre el aumento de los salarios y la productividad del trabajo, que se explica en gran parte por la

<sup>-</sup>

<sup>&</sup>lt;sup>58</sup> Es de especial importancia que los nuevos trabajadores que se incorporan a la industria desde el pueblo se deshagan de su visión individualista.

afluencia de trabajadores no cualificados y poco disciplinados (debido al desarrollo de la industria soviética). Los problemas de elevar no sólo la productividad sino también, en cierta medida, la intensidad del trabajo, vuelven a estar a la orden del día. Sin embargo, se puede decir de la gran mayoría de los antiguos trabajadores que la intensidad del trabajo casi ha alcanzado los límites posibles en las condiciones actuales. Su aumento ulterior sólo es posible muy lentamente, paralelamente al crecimiento de la cultura y de la formación del trabajador; *por consiguiente, la tarea fundamental sigue siendo el reequipamiento de las empresas y la organización científica del trabajo*.

#### MATERIAL DE ESTUDIO EN RELACIÓN CON EL CAPÍTULO II

#### Temas y ejercicios

1. En las tablas siguientes se encuentran las estadísticas del presupuesto del obrero ruso en 1908 y en diciembre de 1924, así como el presupuesto de preguerra de un obrero berlinés.

Aunque las estadísticas de estas tablas son de carácter más bien fortuito (están hechas a partir de varios informes), sin embargo, de ellas se pueden extraer ciertas deducciones sobre la parte relativa que ocupan las diversas partidas en el presupuesto obrero. Haga usted mismo estas deducciones y aclare a qué se deben estas diferencias en el presupuesto de los trabajadores.

Del presupuesto de un obrero ruso en 1908 (una familia media típica)<sup>59</sup>

	R.	K.		
Vivienda (por año)	194	12	or 23-01%	del salario
Ropa	101	03	or 11-97%	»
Alimentación	404	52	or 47-94%	<b>»</b>
Baño, lavado, etc.	28	40	or 3-37%	<b>»</b>
Bebidas y juegos	37	40	or 4-43%	<b>»</b>
Necesidades culturales v sociales	37	23	or 4-41%	<b>»</b>
y sociales				

<sup>&</sup>lt;sup>59</sup> N. Vigdorchik, *Problemas de la maternidad en la sociedad capitalista* (edición Kniga).

Del presupuesto medio de un obrero para noviembre-diciembre de 1924.60

	R.	K.		
Vivienda (por año)	3	47	or 12,9%	del salario
Ropa	5	66	or 20,9%	<b>»</b>
Alimentación	12	42	or 46,0%	»
Baño, lavado, etc.	0	29	or 1,1 %	<b>»</b>
Bebidas y juegos	0	77	or 2,8%	<b>»</b>
Necesidades culturales y sociales	1	47	or 5,5%	<b>»</b>

Presupuesto de un trabajador berlinés medio con familia.

Necesidades culturales ...... 3,0% "

Alcohol y otros medios de estimulación nerviosa 8,5% "

2. Basándose en el cuadro siguiente, indique por qué la cuestión de la productividad del trabajo de los obreros de la U.R.S.S. era especialmente importante en 1924:

Productividad del trabajo y salarios en la industria estatal (salarios y producción por hombre y día a 1 de octubre de 1924, tomados como 100). 61

		Productividad
	Salarios.	de mano de la obra.
Enero de, 1923	151	102
Abril de 1923	167	108
Julio de 1923	204	108
Octubre de 1923	190	123
Enero de 1924	210	120
Abril de 1924	208	130
Julio de 1924	210	135
Octubre de 1924	243	160
Enero de 1925	240	190

3. ¿Cómo influye, en su opinión, el aumento de la productividad del trabajo en la U.R.S.S. en el salario real en el caso de que el salario nominal permanezca invariable?

<sup>&</sup>lt;sup>60</sup> G. Pollak, *Los salarios diferenciales y el presupuesto del trabajador*. Estudio económico (Moscú) de enero de 1926.

 $<sup>^{61}</sup>$  Dzerzhinsky, U.R.S.S. Industry, its achievements and tasks, diagrama  $n^{\rm o}$  16.

#### PARTE IV

# LA TEORÍA DEL BENEFICIO Y EL PRECIO DE PRODUCCIÓN

# Capítulo I.

# EL BENEFICIO Y EL PRECIO DE PRODUCCIÓN EN EL CAPITALISMO

30. La tasa de ganancia y la tasa de plusvalía.

Después de haber analizado detalladamente la cuestión de la parte del producto de su trabajo que el obrero recibe en la sociedad capitalista en forma de salario, volvemos ahora a la parte del producto del trabajo del obrero de la que se apropia el capitalista, es decir, a la plusvalía.

De la exposición anterior ya sabemos el papel que desempeñan las distintas partes del capital en la creación de plusvalía: ya sabemos que la maquinaria, los edificios, las materias primas, el capital constante en otras palabras, es sólo una condición para la creación de plusvalía, y que la plusvalía sólo la crea el capital variable, es decir, la fuerza de trabajo.

Partiendo de este punto, llegamos a la conclusión de que, para determinar el grado (tasa) de explotación de la fuerza de trabajo, no debemos tener en cuenta el capital constante, ya que no crea valor alguno. Sólo debemos tomar en consideración dos magnitudes: (1) la magnitud del capital variable, v, es decir, el valor de la fuerza de trabajo o el tiempo de trabajo necesario; y (2) la plusvalía s, o el tiempo de trabajo excedente. De la correlación de estas dos magnitudes

obtenemos lo que hemos llamado tasa de plusvalía, o tasa de explotación.

Que éste es el único método posible para determinar el grado de explotación del obrero es, además de todas las consideraciones teóricas, obvio para cualquier hombre que no esté cegado por los intereses de clase burgueses: en la práctica, si el obrero trabaja doce horas, y recibe un salario igual a seis horas como pago por su fuerza de trabajo, es obvio que el obrero está dando al capitalista el doble de valor del que él mismo recibe, con total independencia de lo que hayan podido costar la maquinaria, los edificios, las materias primas, etc., con los que trabaja.

Sin embargo, el capitalista no es de esta opinión. Su razonamiento es el siguiente: "¿A mí qué me importa que se tenga en cuenta el valor de la maquinaria, de las materias primas y auxiliares? Para mí todas mis libras tienen valor, independientemente de en qué las gaste, si en fuerza de trabajo o en maquinaria. Si de mis operaciones recibo un cierto excedente frente a lo que he gastado, me importa saber qué porcentaje representa ese excedente, es decir, cuál es mi beneficio en relación con *todo* mi capital."

Así, mientras nos interesa la relación de la plusvalía con el capital variable, es decir

, al capitalista le interesa la relación de la plusvalía que ha recibido con todo el capital invertido, es decir

$$\frac{s}{c+v}$$

, esta relación, expresada en porcentaje, se denomina tasa de ganancia.

Todo capitalista aspira a obtener una tasa de ganancia lo más elevada posible. Cuanto mayor sea el beneficio que recibe por cada libra de su capital (y eso es la tasa de beneficio), más ventajosa le resultará su empresa. Además, hay que tener en cuenta que el capitalista siempre tiene en cuenta el beneficio obtenido a lo largo de un período definido, y habitualmente a lo largo de un año.

Supongamos dos fábricas: una textil y otra de cerillas. Supongamos que ambas fábricas emplean el mismo número de obreros, que éstos son explotados en la misma medida y que, recibiendo treinta mil libras anuales de salario, crean plusvalía también por valor de  $30.000\pounds$  en el año. Supongamos, además, que el capital total invertido en la fábrica textil es de

 $300.000 \pounds$ , y en la fábrica de cerillas de  $150.000 \pounds$ .

Aunque desde el punto de vista de los trabajadores ambas fábricas extraen de ellos la misma cantidad de plusvalía (pues en ambos casos

es igual al 100%) el capitalista considera lo contrario: la primera fábrica (textil) le reporta  $30.000\pounds$  de beneficio con un gasto de capital de  $300.000\pounds$ , por lo que su beneficio anual es de

$$100 \times \frac{30.000}{300.000}$$
 o el diez por ciento.

de su capital total, mientras que la fábrica de cerillas le reporta  $30.000 \pounds$  de beneficio con un capital total de  $150.000 \pounds$ , y la tasa de beneficio será de

$$100 \times \frac{30.000}{150.000}$$
 o el veinte por ciento.

En este último caso, cada libra de capital no da dos, sino cuatro chelines de beneficio en el año. Y como al capitalista le es indiferente en qué invierte su capital —en una fábrica de patentes alimentarias o en una funeraria—, por supuesto procura invertirlo donde la tasa de ganancia es más alta.

# 31. La composición orgánica del capital y la tasa de ganancia.

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

Si retomamos nuestro ejemplo de la fábrica de cerillas y de la fábrica textil, es obvio que aquí la diferencia en la tasa de ganancia no depende de la explotación y de la tasa de plusvalía, ya que son iguales en ambos casos. Es obvio que en tales condiciones el capital variable de ambas empresas debe ser también el mismo. Obviamente, la diferencia entre la tasa de ganancia en nuestras dos empresas depende de las diferentes dimensiones del capital constante. Es obvio que el capitalista recibe una tasa de ganancia menor de la fábrica textil porque en este caso se gastan mayores recursos en maquinaria, edificios o materias primas con el mismo capital variable.

Si en lugar de una fábrica de fósforos comparásemos alguna otra empresa en

la que no sólo el capital total fuese sólo la mitad del invertido en la fábrica textil, sino que el capital variable también fuese la mitad, en ese caso la tasa de ganancia sería la misma que en la fábrica textil.

Así pues, la correlación que existe entre la masa de beneficio y el capital constante y variable se denomina tasa de beneficio. Por otra parte, la correlación entre el capital constante y el variable se denomina composición orgánica del capital.

Volviendo a nuestra fábrica textil, vemos que el capital constante, que constituye  $270.000\pounds$  (300.000 - 30.000 = 270.000) es nueve veces superior al capital variable, mientras que en el caso de la fábrica de cerillas el capital constante es sólo cuatro veces superior al capital variable (150.000 - 30.000 = 120.000)<sup>62</sup>. Así pues, la composición orgánica del capital de la fábrica de cerillas será igual a 120.000: 30.000 o 4:1, y la de la fábrica textil será de 270.000: 30.000 o 9:1.

Cuanto mayores sean los gastos del capitalista en maquinaria, edificios y materias primas en comparación con los gastos en fuerza de trabajo y, *por consiguiente, cuanto mayor sea la composición orgánica del capital, tanto menor deberá ser la tasa de ganancia* que perciba sobre la totalidad de su capital.

Es fácil ver que la altura de la composición orgánica del capital depende ante todo del estado de la técnica de la empresa concreta: por regla general, con el crecimiento de la técnica el número de máquinas en una fábrica aumenta más rápidamente que el número de trabajadores, y el porcentaje de la suma total de todos los gastos de los capitalistas que se destina a los trabajadores se hace cada vez menor.

Así, la composición orgánica del capital puede crecer incluso mientras el número de trabajadores (y el capital variable) también crece. Sólo es necesario que el capital constante crezca aún más. Si, por ejemplo, en una fábrica se emplea el doble de obreros que antes, pero simultáneamente se gasta en nuevas máquinas cuatro veces más que antes, la composición orgánica del

<sup>&</sup>lt;sup>62</sup> En dos talleres mecánicos, donde se emplea el mismo número de obreros en tornos similares, y donde la técnica es la misma, la composición orgánica del capital puede ser desigual. En uno de ellos, donde se tornea hierro, la composición orgánica del capital será menor que en el otro, donde se tornea más metal precioso en tornos similares. En este caso, la diferencia en la composición orgánica del capital depende del valor de las materias primas.

capital aumentará.

Así, con el crecimiento de la técnica se produce un crecimiento de la composición orgánica del capital <sup>63</sup> acompañado de una caída de la tasa de ganancia.

#### 141

## 32. La rotación del capital y la tasa de ganancia.

Pero además de la magnitud del capital constante, además de la composición orgánica de todo el capital, hay otra circunstancia que *juega un papel muy importante en la determinación de la tasa de ganancia*. Recordemos que el capitalista está interesado no sólo en la cuestión de cuánta ganancia recibe sobre su capital, sino también por qué período recibe esa ganancia. Para calcular la tasa de beneficio, toma sus ingresos anuales y los divide entre la totalidad del capital que ha invertido en la empresa.

Pero el capital de la empresa no permanece inalterado durante todo el año: en el proceso de producción, varias partes del mismo se transforman en mercancías acabadas: en el valor de una mercancía (y en su precio) entra el valor de la parte desgastada de la máquina, y también el valor de la materia prima, la fuerza de trabajo, etc., utilizadas.

Las mercancías acabadas se realizan en el mercado, se venden, en otras palabras; y con el dinero recibido, se compran más fuerza de trabajo, materias primas y maquinaria en lugar de la gastada y utilizada.

El capital recién recuperado se transforma de nuevo en mercancías, las mercancías se transforman en dinero (capital monetario), el dinero se transforma de nuevo en capital productivo, y así sucesivamente. *Este proceso se denomina circulación del capital*.

Es fácil ver que los períodos de circulación de las diversas partes del capital no son iguales: las máquinas y los edificios se construyen durante años y decenas de años; su valor, como ya sabemos, vuelve al capitalista sólo poco a poco, en pequeñas secciones, y sólo después de transcurrido un período muy largo se instalan nuevas máquinas en lugar de las viejas.

<sup>&</sup>lt;sup>63</sup> En aras de la simplicidad, supondremos por el momento que el capital variable realiza una rotación al año.

La situación es diferente en el caso de las materias primas y la fuerza de trabajo. En el transcurso de un "ciclo" de producción, su valor se transfiere íntegramente a la mercancía acabada; tras la realización de la mercancía, se compran nuevas materias primas y fuerza de trabajo con el dinero recibido, y comienza una nueva rotación del mismo capital.

El capital invertido en *materias primas y fuerza de trabajo*, cuyo valor se transfiere íntegramente a la mercancía acabada en el curso de un ciclo de producción, se denomina capital circulante.

El capital invertido en *maquinaria y edificios*, cuyo valor sólo retorna poco a poco, se denomina capital fijo.

Es evidente que al capitalista no le es indiferente, ni mucho menos, la rapidez con que circulan las diversas partes de su capital, y qué parte de ese capital tiene que adelantar durante un período más o menos prolongado. *Cuanto mayor sea el capital fijo y más lenta su circulación*, mayor será la parte de capital inmóvil *y menor será la tasa de ganancia del capitalista*, calculada para todo el capital a lo largo del año. Por el contrario, cuanto más rápida sea la circulación del capital y, sobre todo, cuanto mayor sea la rotación anual del capital circulante, mayor será la ganancia obtenida en ese año por la totalidad del capital.

Pero, ¿cómo se concreta todo esto en la práctica?

Como hemos dicho, con el crecimiento de la técnica se produce un crecimiento de la composición orgánica del capital, es decir, el crecimiento del capital constante supera al crecimiento del capital variable.

Pero el crecimiento del capital constante connota ante todo un aumento de los gastos en maquinaria y edificios y, en menor grado, en materias primas; por tanto, hay principalmente un crecimiento del capital fijo; pero simultáneamente hay una ralentización de la circulación del capital constante: la maquinaria moderna cuesta mucho más y se construye para un número de años mucho mayor que la maquinaria anterior, más ligera y menos compleja.

Por supuesto, no hay que olvidar que en cada fase de desarrollo de la técnica existen simultáneamente empresas con una velocidad variable de circulación de su capital: así, en las empresas que fabrican equipos para la producción (ingeniería de maquinaria), la circulación del capital es más lenta que en las

empresas que fabrican medios de consumo. 64

Podemos calcular la velocidad de circulación del capital de cualquier empresa si conocemos la magnitud del capital invertido en la empresa y la suma del capital circulante en el año.

Supongamos que tenemos una empresa con un capital fijo de  $80.000 \pounds$  y con un capital circulante de  $20.000 \pounds$ ; supongamos además que el período de circulación del capital fijo es de ocho años, y el del capital circulante es de un mes. Entonces la suma de capital girado en el año será igual a:

Capital fijo:  $80.000 \pounds \div 8 = 10.000 \pounds$ . Capital circulante:  $20.000 \pounds \times 12 = 240.000 \pounds$ .

El capital total circulante en el año es de 250.000 £.

Como el capital total invertido en la empresa es de  $80.000\pounds$  más 20.000, es decir,  $100.000\pounds$ , la suma del capital circulante, es decir,  $250.000\pounds$ , es dos veces y media mayor que el capital invertido. En otras palabras, se puede decir que el capital total de la empresa ha circulado dos veces y media en el año.

Si estimamos de la misma manera el período de circulación del capital en empresas de diferente nivel técnico, se confirmará completamente nuestra opinión de que el período de circulación del capital es más largo en las empresas técnicamente más avanzadas.

Así, si tomamos las estimaciones hechas por S. G. Strumilin para el período de circulación del capital en las empresas de diversas compañías accionarias rusas durante 1911-12, obtenemos lo siguiente<sup>65</sup>:

Magnitud de las empresas según el volumen de	Número de ventas en el año
negocios.	
5.000.000 rublos	1,51
3.000.000 rublos	1,55
1.000.000 rublos	1,90
500.000 rublos	2,30
101.000 rublos	3,18
10.000 rublos	3,50

<sup>&</sup>lt;sup>64</sup> Aquí no hablaremos de las diferencias existentes entre las fábricas que producen el mismo tipo de mercancías, puesto que ya nos hemos ocupado de ello.

 $<sup>^{65}</sup>$  Strumilin,  $\it El$  problema del capital industrial en la U.R.S.S., Moscú, 1923, p. 7.

Aunque en este cuadro no se indica el nivel técnico de las empresas, se puede afirmar con casi total seguridad que la técnica es de un nivel superior en las empresas más grandes.

14

Sin embargo, hay que hacer una modificación en las observaciones precedentes sobre la ralentización de la circulación del capital junto con un crecimiento de la técnica. Como con el crecimiento de la técnica se produce una mejora de los medios de comunicación (ferrocarril, telégrafo, correos), gracias a este hecho puede reducirse algo el período de circulación del capital; pues para realizar la mercancía y comenzar una nueva circulación del capital es necesario hacer llegar esa mercancía al comprador. Exactamente del mismo modo puede reducirse el período de circulación del capital mediante otras mejoras técnicas; así, por ejemplo, el curtido del cuero, que se realizaba de una manera muy primitiva, era antiguamente un proceso muy prolongado y, en consecuencia, se retrasaba la circulación del capital invertido en pieles en bruto; con la aplicación de la electricidad al curtido, el tiempo que duraba este proceso se ha reducido considerablemente.

Pero hay que admitir que la influencia de todas estas circunstancias que hacen más rápida la circulación del capital es pequeña en comparación con las causas del retraso en su circulación que hemos mencionado anteriormente (por ejemplo, la introducción de maquinaria pesada). Así pues, nuestra conclusión sobre la ralentización de la circulación del capital con el desarrollo de la técnica es total y completamente válida.

## 33. Las correlaciones entre la tasa de explotación y la tasa de ganancia.

Hasta ahora hemos hablado del papel de la composición orgánica del capital y de la influencia de su tasa de circulación sobre la tasa de ganancia. En nuestros ejemplos hemos supuesto que la tasa de explotación era la misma en todos los casos y, en consecuencia, la plusvalía parece haber quedado relegada a un segundo plano.

Pero debería estar claro para cualquiera que la plusvalía y su magnitud, y en consecuencia la tasa de explotación, desempeñan un papel enorme en la formación de la tasa de beneficio. Pues el beneficio en sí, como ya hemos dicho más de una vez, no es otra cosa que la plusvalía realizada por el capitalista. Cuanto mayor es la masa de plusvalía extraída de la clase obrera, cuanto

mayor es la explotación, tanto mayor debe ser la tasa de ganancia.

Por supuesto, la tasa de ganancia no aumenta en estricto porcentaje correspondiente al crecimiento de la tasa de explotación. Tomemos nuestro viejo ejemplo de la fábrica textil: en ese caso el capital total era de  $300.000 \pounds$ , y la plusvalía de  $30.000 \pounds$ ; tomamos la tasa de explotación como el 100%, y la tasa de ganancia como el 10%.

Supongamos que la tasa de explotación crece otro 100%; entonces la plusvalía también aumentará y será igual a  $60.000\pounds$ , mientras que la tasa de ganancia será igual a

$$\frac{60.000}{300.000} \times 100\% = 20\%;$$

por lo que la tasa de ganancia crecerá sólo un diez por ciento.

Pero si en lugar de considerar el aumento porcentual, observamos cuántas veces han aumentado la tasa de explotación y la tasa de ganancia, veremos que ambas se han duplicado.

Con el crecimiento de la técnica en la sociedad capitalista crece también la explotación de la clase obrera, y ese crecimiento de la explotación debe elevar la tasa de ganancia. Pero en la práctica puede que no veamos esto, ya que, aunque el crecimiento de la explotación arrastra la tasa de ganancia hacia arriba, el crecimiento de la composición orgánica del capital y la ralentización de su circulación pueden arrastrar (y arrastran) esa tasa de ganancia hacia abajo con mayor fuerza.

La relación que existe entre la tasa de ganancia, la composición orgánica del capital y la tasa de explotación puede expresarse en una sola fórmula.

Obtenemos esa fórmula así: ya conocemos dos fórmulas que expresan la tasa de ganancia y la tasa de explotación:

Ecuación 1. p' (tasa de ganancia) = 
$$\frac{s}{c+v}$$
 (capital total, es decir, constante más el capital variable)

Ecuación 2. s' (tasa de plusvalía) =  $\frac{s}{v}$  (plusvalía)
 $\frac{s}{v}$  (capital variable)

Para unir estas dos fórmulas en una, averiguamos en la segunda ecuación a qué es igual "s" y aplicamos esa "s" a la primera ecuación.

A partir de la segunda ecuación hemos establecido que  $s = s' \times v$ .

Aplicamos esto a la primera ecuación:

$$p' = \frac{s}{c+v} = \frac{s' \times v}{c+v}$$

$$ó p' = s' \frac{v}{c+v} = \frac{s' \times v}{c+v}$$

De esta fórmula se desprende claramente que la tasa de beneficio es directamente proporcional a la tasa de explotación. Al estudiar la fórmula con más detenimiento se puede ver que también contiene una expresión de la dependencia entre la tasa de ganancia y la composición orgánica del capital.

## 34. La formación de la tasa media de ganancia y su tendencia a la baja.

Así, con el crecimiento de la técnica, con el crecimiento de la composición orgánica del capital y la ralentización de su circulación, la tasa de ganancia debe bajar.

Si esta tendencia a la baja de la tasa de ganancia es correcta para el conjunto de la sociedad capitalista, <sup>66</sup> ¿se aplica siempre a los casos individuales?

Analizaremos esta cuestión con más detenimiento. Supongamos que dos capitalistas están "trabajando "uno al lado del otro,

con capitales de igual valor, pero uno de ellos propietario de una fábrica de maquinaria y el otro de una curtiduría. En la fábrica de maquinaria, la composición orgánica del capital es extremadamente alta, mientras que en la tenería es considerablemente más baja. ¿Cuál debería ser el resultado en ese caso? En el caso del capitalista constructor de maquinaria, el capital variable será menor que en el caso del curtidor, de modo que, a igualdad de explotación de los obreros en ambas empresas, él (es decir, el primer capitalista) debería recibir menos beneficios sobre su capital que el curtidor. Los dos capitalistas tienen capitales equivalentes y reciben una tasa de ganancia diferente de esos dos capitales equivalentes. Si ahora otro capitalista está pensando en invertir su capital en un nuevo negocio, ¿qué preferirá en estas circunstancias, abrir

<sup>&</sup>lt;sup>66</sup> Por lo que respecta a la sociedad en su conjunto, hay una serie de causas (como ya hemos visto en parte y volveremos a ver más adelante) que dificultan en cierta medida la acción de esta ley.

una curtiduría o una fábrica de maquinaria? La respuesta es clara: puesto que la curtiduría producirá una mayor tasa de beneficio, cualquier capital libre fluirá hacia las curtidurías, y no hacia las fábricas de maquinaria. Y más aún: nuestro "fabricante de maquinaria", en la primera oportunidad que se le presente, se deshará de sus fábricas e invertirá su capital en el negocio más ventajoso de la curtiduría. ¿Cuál será el resultado? Aumentará el número de curtidurías, disminuirá el número de fábricas de maquinaria. La cantidad de artículos de cuero lanzados al mercado aumentará considerablemente y, como ya sabemos, su precio bajará inevitablemente. El resultado será una caída inevitable de la tasa de beneficio en las tenerías.

En la construcción de maquinaria ocurre exactamente lo contrario. Aquí la producción se reduce, pero la demanda de maquinaria (incluida la de los capitalistas que construyen nuevas tenerías) puede incluso aumentar. El precio de las máquinas (y de sus piezas) sube y, simultáneamente, aumenta la tasa de ganancia.

¿Durante cuánto tiempo continuará esta subida del precio de la maquinaria y la caída del precio de los artículos de cuero?

Continuará hasta que la tasa de beneficio obtenida por los curtidores caiga por debajo de la tasa creciente de los constructores de maquinaria. Entonces se producirá una *afluencia de capital* de nuevo a la industria de maquinaria, hasta que la expansión de la producción comience a bajar los precios de la maquinaria y la tasa de ganancia también en esta esfera. Así, en la sociedad capitalista, en el proceso de búsqueda de beneficios, se produce un flujo ininterrumpido de capital de una esfera a otra. Y en el curso de este flujo, las empresas donde la tasa de ganancia es más alta se verán privadas de parte de sus ganancias, y por otro lado, en las empresas donde la tasa de ganancia es más baja (las maquinarias en nuestro ejemplo), ésta aumentará.

La tasa de ganancia de las distintas esferas de producción con diferente composición orgánica del capital se esfuerza así por encontrar un nivel común, por alcanzar una determinada tasa media de ganancia para la sociedad dada.

En la práctica, esta nivelación de la tasa de ganancia no se produce con total libertad, ya que el flujo de capital que hemos descrito no es una cuestión sencilla. El capitalista no puede deshacerse inmediatamente de su empresa no rentable, ya que, como sabemos, el capital invertido en ella circula a lo largo de muchos años.

Pero esta circunstancia no niega, sino que sólo retarda algo, la acción de la ley de *la tendencia de la tasa de ganancia a encontrar un nivel común.* 

Ni que decir tiene que este flujo de capitales de una esfera a otra está determinado no sólo por el crecimiento de la composición orgánica del capital, sino también por otras causas que pueden provocar variaciones en la tasa de ganancia de las diversas empresas; entre estas causas se encuentran, en primer lugar, la variación de la velocidad de circulación; y la variación de la tasa de explotación. Hemos visto que todas estas causas están estrechamente ligadas entre sí, y que un crecimiento de la composición orgánica del capital suele ir acompañado de una ralentización de la circulación y de un aumento de la tasa de explotación.

Pero, cabe preguntarse, ¿cuál es la tasa media de ganancia que se obtendrá como resultado de la intercirculación de capitales en la sociedad dada? Dependerá de la composición orgánica media del capital en esa sociedad, de la velocidad media de circulación y de la tasa media de explotación.

Sabemos que coexisten empresas con diferentes proporciones de máquinas y obreros, es decir, con una composición orgánica variable del capital, con una velocidad variable en la circulación del capital y con un grado variable de explotación.

Pero si calculamos las dimensiones de los capitales constante y variable de *todas las empresas* de la sociedad particular en un momento definido del tiempo, y tomamos sus correlaciones, y si hacemos lo mismo con la circulación del capital y la tasa de explotación, obtenemos la *composición orgánica media del capital* en el momento dado, y también las otras magnitudes medias por las que se determinará la tasa media de ganancia.

Lo ilustraremos con otro ejemplo, y para no complicarlo consideraremos sólo la composición orgánica del capital. Supongamos que podemos dividir todas las empresas de una determinada sociedad en tres clases: (1) las de alta composición orgánica del capital, en las que preponderan, digamos, las maquinarias; (2) las de baja composición orgánica del capital, que incluyen panaderías, sastrerías y negocios similares; y (3) el resto, entre las que las más típicas son las fábricas textiles, por ejemplo. Suponemos que el número de trabajadores es el mismo en las tres esferas, que el capital variable en cada esfera es igual a 100 millones de libras y que la tasa de explotación también es la misma en todas partes (el 100%, por ejemplo). Pero en la esfera de

producción de baja composición orgánica del capital sólo hay 100 millones de libras de capital constante; en las empresas de alta composición orgánica se invierten 500 millones de capital; y en las demás hay 300 millones. En aras de la simplicidad, suponemos que no sólo la tasa de explotación, sino también la velocidad de circulación son iguales en todas partes.

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

Para ello, calculamos la suma total de los capitales constante y variable de todas las empresas, así como la plusvalía que crean los trabajadores en esas empresas (recordando que en todas partes la tasa de explotación es igual al 100%). Obtenemos entonces lo siguiente

	Capital	Capital	Excedente
	Constante	Variable.	Valor.
	С	v	S
Esferas con una elevada			
composición orgánica del	500 million $\pounds$	100 million $\mathcal{E}$	100 million $\mathcal{E}$
capital (fábricas de			
maquinaria, etc.)			
Esferas con una baja			
composición orgánica del	100 million $\pounds$	100 million $\pounds$	100 million $\mathcal{E}$
capital (panaderías, etc.)			
Resto (fábricas textiles, etc.)	300 million £	100 million £	100 million $\mathcal{E}$
Total	900 million £	300 million £	300 million $\mathcal{E}$

Así pues, el capital constante total de nuestra sociedad es de 900 millones de libras, y el capital variable total es de 300 millones de libras.

La composición orgánica del capital total de la sociedad es entonces: 900 millones de libras: 300 millones de libras, o como 3 : 1.

Como el capital total de la sociedad (c+v) es igual a 1.200 millones de libras, y la plusvalía (s) es de 300 millones de libras,

la tasa media de ganancia 
$$\frac{s}{c+v}$$
 será igual a ( $\frac{300}{1200} \times 100\%$ ) ó 25%

Los beneficios de todas las empresas tenderán hacia esa tasa media.

Pero, ¿significa esto que todos los capitalistas (ya sean constructores de maquinaria, panaderos o propietarios de molinos) recibirán esta misma tasa

media de beneficio? En absoluto. Cada capitalista perseguirá el mayor beneficio. Y puede conseguirlo si se dan ciertas condiciones favorables en el mercado: mientras la técnica mejorada introducida por él y el abaratamiento de la producción no se generalicen, o mientras el número de capitalistas dedicados a una determinada esfera de producción sea pequeño, puede obtener un cierto excedente por encima de la tasa media de ganancia, lo que se denomina *ganancia diferencial* (es decir, excedente).

Pero tan pronto como esas mejoras se generalizan, o tan pronto como una masa de otros capitalistas se lanzan a esta esfera, la ganancia diferencial desaparece inevitablemente; el precio de la mercancía también puede caer hasta tal punto que nuestro capitalista puede no llegar a recibir ni siquiera la tasa media. Pero, evidentemente, tan pronto como esto ocurre, se produce el flujo inverso de capital hacia otras esferas, y la tasa de ganancia vuelve a subir.

Esta fluctuación de la ganancia en la sociedad capitalista hacia arriba y hacia abajo en torno a la tasa media de ganancia recuerda las fluctuaciones de los precios en torno al valor sobre las que ya hemos escrito.

La tasa media de ganancia es el punto de equilibrio de las ganancias individuales en cualquier sociedad en la que exista una persecución ciega de la mayor ganancia obtenible.

Por lo demás, ésta no es la única forma en que se demuestra la naturaleza anárquica de la sociedad capitalista. Los capitalistas emprendedores individuales, deseando abaratar el precio de coste de sus mercancías y vencer así a sus rivales en la lucha por mayores beneficios, introducen mejoras técnicas. Sin embargo, cuando estas mejoras técnicas llegan a ser aplicadas por otros capitalistas, no sólo desaparece el beneficio diferencial, sino que se obtiene otro resultado, bastante inesperado para el capitalista. Tan pronto como las mejoras técnicas consiguen una aplicación generalizada, este factor se refleja en la composición orgánica media del capital de toda la sociedad y, como resultado, la propia tasa media de ganancia desciende inevitablemente.

Así, la caída de la tasa de ganancia en función del crecimiento de la composición orgánica del capital no se revela directamente en una empresa capitalista individual con la mejora de su técnica. Esa caída se revela en la tasa media de ganancia, que es la reguladora de la ganancia de los capitalistas individuales.

Es cierto que una caída en la tasa de ganancia (es decir, el ingreso por cada

libra de capital) a través de la aplicación generalizada de mejoras técnicas suele ser recompensada al capitalista por su extensión de la producción (es decir, de manera que el número de libras de las que obtiene un ingreso se incrementa). Sin embargo, existe una oposición diametral entre las intenciones individuales de un capitalista (la mayor tasa de ganancia) y los resultados obtenidos (una caída de la tasa media de ganancia).

Este es otro indicio del carácter anárquico de la sociedad capitalista.

## 35. Costes de producción y cálculo en la sociedad capitalista.

El beneficio es el principio motor de la sociedad capitalista. El capitalista no es un artesano, que al dedicarse a la producción se propone como tarea principal satisfacer sus propias necesidades. Desde el punto de vista del capitalista, una empresa que no produce beneficios no tiene sentido. Pero el capitalista no sólo se esfuerza en general por obtener algún beneficio: su lema es "máximo beneficio". A ello le empuja, aparte de su propia avidez de ganancia, la competencia. Si existiera un capitalista que, a pesar de su propia naturaleza capitalista, no se esforzara por obtener el mayor beneficio posible, sino que durante un período más o menos considerable se contentara con un pequeño beneficio, los demás capitalistas que obtuvieran mayores beneficios tendrían mayores posibilidades de ampliar y mejorar sus empresas, y a la primera oportunidad conveniente arruinarían sin piedad a su modesto camarada en la lucha competitiva.

¿Por qué métodos puede el capitalista obtener mayores beneficios?

Evidentemente, en la lucha competitiva esto no puede lograrse elevando el precio de venta de una mercancía, sino reduciendo los gastos relacionados con la producción de esa mercancía, disminuyendo los costes de producción. Al abaratar el precio de coste, el capitalista puede bajar el precio de venta, y así no sólo vencer a sus competidores, sino también obtener mayores beneficios.

Pero para poder hacer esto y, en general, para poder juzgar la situación de su empresa, el capitalista debe tener una idea clara de cuáles son los costes de producción en su empresa, cuáles son los gastos y cuál es exactamente el gasto por unidad de la mercancía producida.

Por consiguiente, el cálculo de estos gastos desempeña un papel enorme en la

organización racional (desde el punto de vista del capitalista) de los asuntos de su empresa y en su lucha en el mercado.

Examinaremos más detenidamente los costes de producción.

Examinemos, a modo de ejemplo, cómo se componían los costes de producción en el caso de una mercancía como el algodón estampado en 1913 en Rusia<sup>67</sup>:

	Gasto en	% de relación
Tipo de gasto.	rublos de oro.	con gasto total.
materias primas	15 rs. 40 kops.	41%
materias auxiliares	3 rs. 84 kops.	10,5%
combustibles	1 rs. 75 kops.	7,5%
salario	6 rs. 87 kops.	18,5%
amortización	4 rs. 20 kops.	11,%
gastos generales	4 rs. 30 kops.	11,5%
Total	36 rs. 36 kops.	100%

De la tabla anterior se desprende que los principales gastos en la producción de estampado de algodón recaen en las materias primas (41%), el combustible, los materiales auxiliares y los salarios.

Examinaremos estos gastos por separado.

(1) El gasto en materias primas, es decir, en algodón, ocupa la posición central por su cuantía en nuestro ejemplo. Es obvio que los gastos en materias primas serán diferentes en las distintas esferas de producción; en las industrias primarias, donde los materiales que se elaboran no se compran, sino que se obtienen de la naturaleza (carbón, petróleo, mineral, por ejemplo), los gastos en materias primas serán insignificantes. Por otra parte, hay sectores industriales en los que el coste de las materias primas es un elemento del precio de la mercancía aún mayor que en nuestro ejemplo del algodón estampado; así, el valor de la materia prima será considerablemente superior al 41% en el caso de un diamante vendido por un joyero.

En cualquier caso, en todas las industrias manufactureras los gastos en materias primas constituyen uno de los principales costes de producción; por consiguiente, el abaratamiento del precio de las materias primas desempeña un papel colosal en la competencia entre los propios capitalistas, en su

<sup>&</sup>lt;sup>67</sup> Véase I. G. Borisov, *Precios y política comercial*, 1925. El cálculo se ha simplificado un poco y los porcentajes se han redondeado.

búsqueda del beneficio.

Como resultado de los esfuerzos de los fabricantes individuales por abaratar el coste de las materias primas, se desarrolla una lucha despiadada entre los capitalistas que compran materias primas y los capitalistas que las venden.

Muchos de los capitalistas más ricos se esfuerzan a veces por abrir o adquirir empresas productoras de las materias primas necesarias para su producción, a fin de salvarse de los caprichos de los vendedores de materias primas (y también de combustible). Así, por ejemplo, los capitalistas que poseen fábricas de maquinaria tratan de adquirir minas para tener sus propias minas de hierro, carbón, etc.

Como veremos más adelante, en la sociedad moderna tiene lugar una lucha entre Estados, cada uno de los cuales se esfuerza por capturar las ricas fuentes de materias primas de los países atrasados de Asia, África y América para sus propios capitalistas.

En la lucha por obtener materias primas más baratas, desempeña un papel enorme el grado de explotación de las materias primas ya adquiridas. En toda fabricación hay una cierta cantidad de productos de desecho (virutas, serrín y trozos de cartón, por ejemplo). Evidentemente, cuanto menos residuo haya, más barata será la mercancía.

Los éxitos en este ámbito dependen en gran medida de los logros de la técnica y la ciencia: cuanto más exacto y perfecto sea el trabajo de la maquinaria, mejor será la explotación de las materias primas.

Citando a un economista francés, Marx (*El Capital*, vol. III, parte i) cita un caso en el que, tras la sustitución de las viejas muelas por otras nuevas, el molino produjo una sexta parte más de harina que antes, utilizando el mismo tipo de grano.

Del mismo modo, la producción puede abaratarse enormemente si se encuentra un método para utilizar los productos de desecho. Los trozos de estaño y las limaduras de hierro se funden de nuevo en metal en bruto, los residuos de la agricultura, el estiércol y el abono, sirven para mejorar el suelo (y a veces se utilizan como combustible), los huesos que quedan en una fábrica de embutidos o conservas también sirven para formar un tipo especial de abono o se utilizan en las fábricas de jabón.

Los éxitos de la ciencia moderna, y de la química en particular, abren

continuamente nuevas posibilidades de utilización de productos de desecho y de aprovechamiento de materias primas para la preparación de una serie de artículos sumamente necesarios. Además de los casos que ya hemos mencionado de utilización de estiércol y huesos para abono, podemos mencionar los éxitos de la química en el campo de la obtención de material para abono (y otras combinaciones nitrogenadas) a partir del nitrógeno libre del aire, y el éxito en la preparación de una serie de complejas combinaciones orgánicas por métodos artificiales (sintéticos).

(2) La segunda partida que entra en los costes de producción después de las materias primas y los materiales auxiliares (estos últimos no nos detendremos a considerarlos en detalle) son los gastos en combustible y en energía en general (electricidad, gas, etc.).

Uno de los mayores servicios prestados a la técnica en el siglo XIX fue la invención de nuevas máquinas motrices y la explotación de nuevas fuentes y formas de energía, así como un aumento colosal de la producción de combustible.

El paso de la explotación de la fuerza motriz animal a la de las máquinas de vapor, las turbinas, los motores eléctricos y el motor de combustión interna, el paso de la leña al carbón, al petróleo y la explotación de los poderosos torrentes de agua, han reducido considerablemente los gastos en combustible, que aun así siguen constituyendo una partida muy importante del coste de producción.

155

(3) La fuerza de trabajo es un elemento del que, por supuesto, no se puede prescindir en ninguna forma de producción. Cuanto menor es la composición orgánica del capital de una empresa, cuanto menor es el capital constante en comparación con el capital variable de esa empresa, mayor es el porcentaje de los costes de producción que corresponde a la fuerza de trabajo.

El abaratamiento de la fuerza de trabajo es, por supuesto, una de las principales preocupaciones del capitalista.

Ya sabemos qué medidas adopta el capitalista en este sentido. Son el aumento de la intensidad del trabajo, la reducción de los salarios y el aumento de la productividad del trabajo mediante la introducción de nueva maquinaria.

Todos los gastos de los que hemos hablado hasta ahora, es decir, de materia prima, combustible y fuerza de trabajo, constituyen las principales partidas de

los costes de producción y se denominan gastos de producción.

A ellos hay que añadir lo que se conoce como amortizaciones y gastos generales, que, si bien es cierto que suelen ocupar una parte relativamente pequeña de los costes de producción, no dejan de ser importantes.

(4) Consideremos en primer lugar la depreciación.

¿A qué llamamos depreciación? No es otra cosa que la transferencia gradual del precio de la maquinaria y los edificios desgastados al precio de la mercancía.

Ya sabemos algo de esto por el capítulo sobre la plusvalía, donde dijimos que el valor del capital constante entra por partes en el valor de la mercancía. Un cálculo exacto de la depreciación, de la parte de los costes de maquinaria y edificios que recae sobre una sola unidad de una mercancía es a veces extremadamente difícil. Si, por ejemplo, torturo un eje en un torno, ¿cómo puedo determinar exactamente qué parte del torno ha entrado en el torneado de ese eje? ¿Cómo puedo determinar previamente con más o menos exactitud el período durante el cual el torno estará en servicio y cuánto tendré que gastar en reparaciones?

Sin embargo, las estimaciones aproximadas basadas en toda la experiencia anterior son posibles; y no sólo posibles, sino incluso indispensables. El capitalista debe apartar como reserva el valor del capital fijo que le es devuelto en partes por la venta de las mercancías, apartándolo como fondo de depreciación que después ha de servirle para la restauración de su capital fijo. Si el capitalista hace un cálculo erróneo en esta esfera, entonces durante un tiempo, mientras la maquinaria y los edificios viejos no se hayan desgastado completamente, parecería que no pasa nada. Pero más ominosa y terrible será la catástrofe cuando llegue el momento de comprar nueva maquinaria en sustitución de la vieja, y el fondo de amortización resulte insuficiente para este fin. <sup>68</sup>

¿Cómo puede el capitalista asegurar una reducción de las cargas de

<sup>&</sup>lt;sup>68</sup> Por supuesto, no hay que pensar que el fondo de amortización debe permanecer siempre en manos del capitalista como dinero en efectivo. Veremos (en la sección sobre el crédito) que, mientras el viejo capital fijo no esté completamente agotado, puede hacer uso temporalmente de este dinero. Pero es obvio que debe estar disponible en dinero contante y sonante hacia el momento en que le sea necesario ocuparse de la compra de nueva maquinaria (o de la construcción de nuevos edificios).

depreciación que recaen sobre una unidad de su mercancía (es decir, sobre cada yarda de algodón impreso, cada libra de azúcar, etc.)? En primer lugar, el crecimiento de la técnica y de la productividad del trabajo, del que ya hemos hablado, desempeña un enorme papel en este ámbito. A ello contribuyen, como veremos más adelante, la concentración de la producción y el crecimiento de las grandes empresas. La racionalización de la producción tiene también cierta importancia (ya nos hemos referido a ello al tratar del taylorismo), así como la reducción del tiempo durante el cual una máquina está parada, la eliminación de elementos tales como el funcionamiento improductivo de la maquinaria (es decir, un torno que sigue girando cuando no se está realizando ningún trabajo en él), y elementos similares. Al abaratar los costes de depreciación (así como otros costes), el capitalista, por supuesto, se preocupa menos por los intereses de los trabajadores; en su búsqueda de maquinaria barata, a menudo empeora considerablemente las condiciones de trabajo de los obreros (no prevé protecciones de seguridad para la maquinaria, etc.).

Hay que señalar que con el crecimiento de la técnica y la composición orgánica del capital, los gastos de depreciación ocupan un lugar cada vez mayor en los costes de producción, y la cuestión de la economía en esta esfera asume una importancia cada vez mayor para el capitalista.

(5) El resto de los costes para el capitalista, que no están directamente relacionados con la producción de la mercancía, se denominan *gastos generales*. <sup>69</sup>

En esta categoría se incluyen los gastos derivados del mantenimiento de la administración y de toda la maquinaria administrativa, los empleados de oficina, los viajantes (por ejemplo, los agentes que compran materias primas), los trabajadores auxiliares (limpiadores de oficina, vigilantes); también se incluyen en esta categoría el pago de diversos impuestos y tasas, los gastos del seguro de la propiedad, los pagos para el mantenimiento de instituciones como escuelas, hospitales, etcétera.

¿Son indispensables estos gastos generales? ¿Puede el capitalista eliminarlos por completo? Por supuesto que no puede prescindir de una administración y del mantenimiento de una oficina; si no asegura su propiedad se arriesga a perder mucho en caso de cualquier desgracia: el Estado le obliga a pagar tasas

 $<sup>^{69}</sup>$  Para muchos, los gastos de depreciación también se incluyen entre los gastos generales.

e impuestos.

Pero, evidentemente, todo capitalista se esfuerza por reducir al mínimo sus gastos generales.

La organización científica del trabajo y el taylorismo, de los que ya hemos hablado más de una vez, son importantes para el capitalista no sólo porque con su ayuda aumenta directamente la intensidad y la productividad del trabajo de sus obreros; le ayudan a organizar el trabajo de la empresa y de su administración de tal manera que se consigue una gran reducción de los gastos generales. Por ejemplo, el sistema de trabajo a destajo elimina los gastos relacionados con la supervisión de los trabajadores: los engañosos cebos de los tayloristas obligan a los propios trabajadores a cuidar bien de la propiedad de los capitalistas y a trabajar al máximo de sus fuerzas sin pausa. Al proporcionar al capitalista métodos racionalmente elaborados de estimación y contabilidad, la organización científica del trabajo también reduce y abarata el trabajo de la maquinaria administrativa.

La concentración de la producción, que desempeña un papel decisivo en la reducción de todos los costes de producción, es, por supuesto, de gran importancia en la reducción de los gastos generales. Cuanto mayor es la fábrica, tanto menor es el gasto por unidad de producto en vigilantes, alumbrado, etc.

158

En cuanto a los impuestos, el capitalista toma todas las medidas posibles para evadirlos. Los capitalistas ocultan sus ingresos y por todos los métodos "legales" e ilegales se esfuerzan por obtener una estimación inferior de su propiedad. Pero como el Estado capitalista, que hoy no se ocupa de defender otros intereses que los de la burguesía, necesita dinero para mantener su maquinaria, los políticos burgueses se las ingenian para transferir la carga fiscal de la burguesía a las masas trabajadoras. Así, el capitalista consigue reducir los gastos generales también en este aspecto.

Los gastos generales de escuelas, hospitales, etc., constituyen, como todo el mundo sabe, una parte infinitesimal de la masa total de los gastos del capitalista. Los centavos que los capitalistas más sabios reservan para esta obra les son devueltos con intereses; constituyen uno de los azucarillos que apaciguan a los obreros y aumentan su ardor.

Por lo demás, el capitalista rara vez da este dinero voluntariamente; a veces es el propio obrero quien gana estas concesiones por la fuerza a través de sus

sindicatos, por medio de la lucha económica directa (huelgas, etc.), o por la vía de la lucha política (por leyes que garanticen la protección del trabajo).

Una serie de gastos generales no surgen como resultado de la producción de la mercancía, sino por la necesidad de disponer de ella, de venderla. Entre ellos están los gastos de mantenimiento de la maquinaria comercial, la publicidad, etc.

Pero como no entran en los costes de producción, y de momento no estamos hablando de comercio, no nos detendremos a analizar esta cuestión.

-----

Tal es, pues, la importancia general de los diversos costes en el precio de la mercancía acabada. La especificación de estos diversos costes constituye el cálculo que ayuda al capitalista a tomar medidas para reducir los gastos en determinadas partidas, a fin de poder competir con otros capitalistas y no hundirse en una lucha desigual.

Más que esto, por supuesto, el cálculo no puede darle. El sistema de cálculo de costes que establece para su propio negocio no le ofrece ninguna posibilidad de eliminar la falta de organización y la anarquía que existe en la economía capitalista en su conjunto; por muy exactamente que el capitalista calcule el precio de coste de una mercancía, no puede calcular cuántas mercancías están produciendo otros capitalistas ni el precio al que las venderán; cada capitalista individual hace su cálculo para explotar más racionalmente su capital, para obtener de él el mayor beneficio posible. Pero otros capitalistas se esfuerzan por alcanzar el mismo fin; la lucha continúa, y la anarquía del sistema capitalista permanece.

159

## 36. El precio de producción y la teoría del valor trabajo.

Resumiendo todo lo que hemos dicho hasta ahora, llegamos a las siguientes conclusiones:

- 1. Todo capitalista se esfuerza por vender su mercancía de modo que recupere los costes de producción y reciba el mayor beneficio posible.
- 2. En el proceso de competencia y transferencia de capitales, los beneficios de los capitalistas individuales tienden a la tasa media de ganancia, que a su vez

depende de la composición orgánica (y de la velocidad de circulación) de todo el capital de la sociedad tomada en su conjunto.

3. El punto de equilibrio en torno al cual fluctúan los precios en la sociedad capitalista es, pues, el *coste de producción más un beneficio medio*.

Este regulador de la sociedad capitalista se denomina precio de producción.

Sin embargo, después de lo dicho, surge inevitablemente la pregunta: ¿no contradice la conclusión a la que hemos llegado lo que dijimos en el capítulo sobre el valor? Pues allí establecimos que el precio de una mercancía está determinado en última instancia por el trabajo socialmente necesario invertido en su producción. En aquel capítulo, al calcular el precio de las mercancías, nos ocupábamos continuamente de las horas de trabajo, pero ahora parece que ni siquiera hemos tocado la cuestión del trabajo, sino que sólo hemos hablado de los gastos del capitalista, tanto de producción como generales, y de los beneficios de ese capitalista.

Es cierto que en el capítulo anterior no hablábamos de la sociedad capitalista, sino de una simple economía mercantil.

Pero, ¿qué relación tiene el precio de producción, del que ahora nos ocupamos, con el valor de una mercancía, del que hablábamos antes? Es muy importante dar una respuesta a esta pregunta, ya que hemos construido todas nuestras observaciones anteriores sobre la base de esa misma teoría del valor.

Para tener una idea clara de la posición, volveremos a nuestra sociedad de la que hemos hablado anteriormente (par. 34). Esta sociedad tiene un capital total de 1.200 millones de libras esterlinas, y sus empresas pueden dividirse en tres categorías según la composición orgánica de su capital:

	Capital	Capital	Valor
	Constante.	Variable	Excedente
Esferas con una elevada			
composición orgánica del	500 mn. <i>£</i>	100 mn <i>£</i>	100 mn. <i>£</i>
capital (maquinaria –			
construcción obras, etc.)			
Esferas con una baja			
composición orgánica del	100 mn. <i>£</i>	100 mn. <i>£</i>	100 mn. <i>£</i>
capital (panaderías, etc.)			
Resto (fábricas textiles, etc.)	300 mn <i>£</i>	100 mn. <i>£</i>	100 mn. £
Total	900 mn. £	300 mn. <i>£</i>	300 mn.

De paso, dirigimos la atención a las esferas de producción que se agrupan bajo el epígrafe "resto". Tienen un capital constante de 300 millones de libras esterlinas, un capital variable de 100 millones de libras esterlinas; la composición orgánica de su capital es igual a 300 : 100, o sea 3 : 1. Y la composición orgánica del capital de la sociedad en su conjunto es la misma (900 : 300 ó 3 : 1). Las empresas que entran en la categoría de "resto" tienen, pues, una composición orgánica media del capital. Así, en nuestro ejemplo tenemos empresas con una composición orgánica del capital alta, media y baja. Un chelín representa una hora de trabajo socialmente necesario. Calcularemos cuántas horas de este trabajo se incorporan a las mercancías de todas las categorías de empresas, en otras palabras, a qué equivale el valor de las mercancías producidas por ellas. (Para no complicar el ejemplo, supondremos que el capital constante se desgasta y su valor se transfiere íntegramente en el curso de un ciclo, que se efectúa exactamente en un año).

	Valor de la	Valor de la	Excedente	Total.
	Constante	Variable	Valor	mn. hrs.
	Capital	Capital	incorporado	
	transferido a	transferido a	en la	
	la mercancía,	la mercancía.	mercancía,	
	mn. hrs.	mn. hrs.	mn. hrs.	
Esferas con una				
elevada composición				
orgánica de capital	10.000	2.000	2.000	14.000
(construcción de				
maquinaria, etc.)				
Esferas con una baja				
composición orgánica	2.000	2.000	2.000	6.000
del capital (panaderías,	2.000	2.000	2.000	0.000
etc.)				
Esferas con una				
composición orgánica	6.000	2.000	2.000	10.000
promedio de capital	0.000	2.000	2.000	10.000
(textil, etc.)				
Total	18.000	6.000	6.000	30.000

Así pues, hay 14.000 millones de horas de trabajo en las mercancías producidas por las fábricas de maquinaria y otras empresas con una alta composición orgánica del capital; el valor de estas mercancías es igual a 14.000 millones de chelines, o 700 millones de libras esterlinas; el valor de las mercancías producidas por la esfera de la industria con una composición orgánica media del capital es igual a 500 millones de libras esterlinas; y el de

la composición orgánica baja a 300 millones de libras esterlinas.

¿Cuál será el precio de producción de estas fábricas? Como la tasa media de ganancia es igual al 25 por ciento, como ya hemos comprobado (en el par. 34), y la maquinaria y obras similares han gastado un capital total de 500 c+100 v, es decir, 600 millones de libras esterlinas, el precio de producción de la maquinaria, etc., producida por ellas debe ser igual al coste de producción (600 millones) + la media del 25 por ciento, ganancia

(es decir 
$$\frac{600 \times 25}{100}$$
 = 150 millions £);

es decir, un total de 600 millones de libras + 150 millones de libras = 750 millones de libras.

De la misma manera podemos calcular el precio de producción de las demás empresas con una composición orgánica media del capital.

Costes de producción. Beneficio medio. Precio de producción. 300 mn. 
$$\pounds$$
 +100 mn.  $\pounds$  25 % of 400 mn.  $\pounds$  400 mn.  $\pounds$  +100 mn.  $\pounds$  6 6 6 400 mn.  $\pounds$  +  $\frac{400 \times 25 \text{ mn. }\pounds}{100}$  500 mn.  $\pounds$  500 mn.  $\pounds$  100 mn.  $\pounds$ 

Haremos un cálculo similar para las empresas con baja composición orgánica del capital:

Ahora compararemos los precios de producción de las mercancías en las distintas esferas de producción con sus valores.

	Valor del	Precio de	Más o menos
	trabajo de la	producción de	del precio de
	mercancía	la mercancía	producción
	producida.		sobre el valor.
	e	n millones de Libra	S
Maquinaria y otras empresas con alta composición orgánica	700	750	+50
Textil y otras empresas con composición orgánica	500	500	no difference
Panaderías, etc., con composición orgánica	300	250	— 50
Total	1.500	1,500	no difference

## ¿Qué resultados nos ofrecen nuestros cálculos?

Los propietarios de las fábricas de maquinaria y de las empresas con una elevada composición orgánica del capital, que venden sus mercancías al precio de producción, recibirán por ellas más de su valor; los propietarios de las panaderías se encontrarán en la situación contraria.

¿Por qué? Porque los panaderos deberían haber recibido "realmente" una tasa de ganancia superior a la media, debido a la baja composición orgánica de su capital, pero se vieron obligados a renunciar a ese exceso. Ellos (es decir, los propietarios de las panaderías) se vieron obligados a hacerlo de cualquier manera, ya que de lo contrario, como ya hemos visto, los propietarios de las fábricas de maquinaria habrían preferido poner su capital en las panaderías, que dan mayores beneficios y que inevitablemente habrían dado lugar a una caída de los precios.

Así, en el proceso de nivelación de la tasa de beneficios, los capitalistas panaderos y sus semejantes perdieron cincuenta millones de libras. En lugar de los cien millones de libras de plusvalía que habían creado los obreros en sus empresas, sólo consiguieron llevarse a sus manos cincuenta millones de libras.

Pero mientras las empresas con una baja composición orgánica del capital "pierden "cincuenta millones de libras, las empresas de maquinaria ganan esa misma suma.

En las esferas de producción con una composición orgánica media del capital, el precio de producción de las mercancías es igual a su valor, como demuestran

#### nuestros cálculos.

Exactamente de la misma manera, si consideramos la suma de los precios de producción de todas las mercancías producidas por la sociedad y comparamos esa suma con el valor, veremos que son iguales; y esto es obvio, pues, como hemos visto, las pérdidas sufridas por los panaderos han sido contrarrestadas por los beneficios de los constructores de maquinaria.

Después de lo dicho, vemos que incluso desde el aspecto puramente cuantitativo, es decir, desde el aspecto de la magnitud del valor y del precio de producción, existe una conexión definida entre ambos; aquí se hace evidente que en la sociedad capitalista el valor no desaparece, sino que queda de efecto sólo para toda la sociedad tomada en su conjunto. Y el propio precio de producción se eleva también sobre la base del valor, puesto que se forma a partir del coste de producción y de la tasa media de ganancia; mientras que la tasa media de ganancia no es otra cosa que la relación entre la plusvalía de todas las empresas y el valor del capital de toda la sociedad.

Pero la conexión entre el precio de producción y el valor no se limita únicamente a lo que acabamos de decir: la conexión *cuantitativa* entre las magnitudes de los valores de las mercancías y sus precios de producción se explica, a su vez, por conexiones aún más fundamentales que existen entre aquellas relaciones productivas, de trabajo, de los hombres que se expresan en el valor y el precio de producción.

164

¿Qué relaciones productivas encuentran su expresión en el valor? Las relaciones entre los propietarios de mercancías y las relaciones reguladas ciegamente en el mercado por la agencia del intercambio. El valor, que regula las relaciones entre los hombres, indica hacia dónde debe dirigirse el trabajo de un productor individual de mercancías; en otras palabras, (el valor) *regula la distribución del trabajo* social en aquella sociedad en la que lo que es esencialmente trabajo social ha adoptado formas individuales, de propiedad privada.

Pero mientras que en una economía mercantil simple la distribución del trabajo social se efectúa directamente a través del valor, mientras que en esa economía el trabajo tiende directamente a aquella esfera de la producción donde el precio es superior al valor, en la sociedad capitalista el asunto toma un giro algo diferente, como ya hemos visto. Aquí el regulador se convierte en el precio de producción; aquí la diferencia entre el precio individual y el precio

de producción determina el grado de rentabilidad de tal o cual empresa, la cantidad de ganancia que puede reportar al capitalista sobre su capital y, en consecuencia, la dirección en que debe tender el capital.

Así, el precio de producción conduce a una distribución definida del capital entre las diversas esferas de las empresas. Pero es evidente que, *al mismo tiempo que regula la distribución del capital, el precio de producción regula también la distribución del trabajo social*; pues una determinada distribución del capital implica una determinada distribución del trabajo social. Mientras que en una economía mercantil simple la distribución del trabajo social se efectúa directamente a través del valor, en el capitalismo se efectúa indirectamente a través del precio de producción y de la distribución del capital. Esto ocurre porque en una economía capitalista existen otras relaciones, además de las relaciones entre los propietarios individuales de mercancías. Existen, en primer lugar, las relaciones entre los capitalistas y los trabajadores y, en segundo lugar, las relaciones entre los diversos grupos de capitalistas industriales. <sup>70</sup>

165

Las relaciones de la economía mercantil simple (es decir, las relaciones entre los propietarios individuales de mercancías, reguladas arbitrariamente a través de la agencia del mercado) no desaparecen en la sociedad capitalista, sino que sólo se hacen complejas y adquieren una nueva forma, gracias al hecho de que a ellas se asocian otras relaciones.

Pero si esto es así, es obvio que también el valor, que expresa las relaciones de una economía mercantil simple, no desaparece en la economía capitalista, sino que sólo adquiere una forma nueva y más compleja, a saber, la forma de precio de producción. Es evidente que, aunque estas dos categorías (es decir, el valor y el precio de producción) no coinciden totalmente, existe entre ellas una profunda conexión.

<sup>&</sup>lt;sup>70</sup> "... La teoría del valor-trabajo sólo estudia un tipo de relaciones de producción entre los hombres (como entre propietarios de mercancías); pero la teoría del precio de producción presupone la existencia de los tres tipos fundamentales de relaciones de producción en la sociedad capitalista (relaciones entre propietarios de mercancías, relaciones entre capitalistas y trabajadores y relaciones entre diversos grupos de capitalistas industriales)." I. Rubin, *Esbozos de la teoría marxiana del valor*. Editorial Estatal, Moscú, 1924, p. 164.

# MATERIAL DE ESTUDIO EN RELACIÓN CON EL CAPÍTULO I (PARS. 31-36)

1. Según las estadísticas, la producción de la gran industria rusa en 1913 se componía de los siguientes elementos:

	Mills. rbls.
(a) Valor transferido:	
(1) Maquinaria, edificios, reparaciones y equipo	547.6
(2) Materias primas, accesorios y combustible	2,972.0
(b) Valor de nueva creación:	
(1) Salarios y mantenimiento de la mano de obra	1,052.5
(2) Impuestos y tasas	408.1
(3) Beneficio neto	639.5
Total	5,620.7

- (1) Indica y calcula por separado los elementos de capital constante y variable que entran en la producción.
- (2) ¿Cuáles de los elementos indicados pertenecen al capital fijo y al circulante? Calcula por separado las magnitudes de ambos.
- (3) Calcule la tasa de explotación y la tasa de beneficio.
- 2. Existe una fábrica con 1.000.000 de libras de capital constante y 500.000 de capital variable; otra fábrica tiene  $100.000\pounds$  de capital variable. En cuál de ellas es mayor la composición orgánica del capital?
- 3. En tu opinión, ¿en qué empresas será mayor la composición orgánica del capital, en las fábricas o en las explotaciones capitalistas?
- 4. ¿Por qué el capitalista no quiere dividir el capital en sus partes constante y variable y sí en sus elementos fijos y circulantes?
- 5. ¿En qué países es mayor la composición orgánica del capital en la U.R.S.S. o en los Estados Unidos, en Gran Bretaña o en la India, en Rusia o en China?
- 6. En cuál de estos países debe ser más alta la tasa de ganancia, y qué conclusiones pueden extraerse de ello en cuanto a la tasa de ganancia en los países avanzados y coloniales?
- 7. ¿Qué conclusiones prácticas deben sacar los capitalistas de las diferentes tasas de beneficio en los distintos países?

- 8. ¿Qué será más correcto decir: es el empresario individual quien explota al obrero, o es toda la clase capitalista en su conjunto? Al responder a esta pregunta, razona tu respuesta.
- 9. 9. ¿Se está igualando la tasa de ganancia en los distintos países y qué condiciones son necesarias para que se igualen las tasas de ganancia?
- 10. ¿Cómo es posible que, a pesar de la disminución de la tasa de beneficio, los capitalistas no se empobrezcan, sino que se enriquezcan?

## **LECTURA**

La composición orgánica del capital.

- (a) Marx, vol. 1, p. 671, ed. 1926, desde "La composición del capital..." hasta el final del párrafo.
- (*b*) Marx, vol. 3, pp. 171-2, ed. 1926, comenzando con "Por la composición del capital..." y terminando con "se llama la composición orgánica del capital".

La composición orgánica del capital y la tasa de ganancia.

- (a) Marx, vol. 3, pp. 176-7, ed. 1926, comenzando con "Capitales de diferente composición ..." y terminando con "el capital total también debe diferir."
- (b) Marx, vol. 3, cap. iv, pp. 186-7, comenzando con "Puesto que los capitales invertidos ..." y terminando con "capital invertido en la producción social."

Formación de la tasa de ganancia.

Marx, vol. 3, cap. v.

## Capítulo II

## EL REGULADOR DE LA ECONOMÍA SOVIÉTICA

(Valor, ganancia y precio de producción en la U.R.S.S.)

#### 37. La cuestión del valor en la U.R.S.S.

Ahora que ya conocemos en general las leyes que regulan las relaciones productivas de la sociedad capitalista, se plantea naturalmente la cuestión de si todas estas leyes son válidas en la URSS. Comenzaremos por la ley del valor.

Para responder a la pregunta de cómo funciona la ley del valor en la U.R.S.S., es necesario recordar al menos en pocas palabras el papel desempeñado por dicha ley en la sociedad capitalista. Independientemente de una u otra forma de relaciones productivas, toda sociedad sólo puede existir en condiciones de un cierto equilibrio entre las necesidades humanas y los medios de satisfacerlas o, en una palabra, de un equilibrio entre la producción y el consumo. Pero como las necesidades humanas se satisfacen por medio del trabajo, todo equilibrio entre la producción y el consumo presupone una división del trabajo en diversas esferas de la producción, según corresponda a las necesidades de la sociedad. ¿De qué manera se logra en la sociedad capitalista esta proporción en la división del trabajo en las diversas esferas de la producción? Como ya hemos dicho más de una vez, se logra a través de la ley del valor, que es la reguladora de las relaciones productivas en la sociedad capitalista. Y la ley del valor cumple este papel por medio de lo que Marx llamó las "fluctuaciones barométricas de los precios".

169

168

Consideremos ahora la sociedad comunista. Como cualquier otra, la sociedad comunista tendrá necesidades definidas, y la satisfacción de esas necesidades exigirá también la observación de cierta proporción en la distribución del trabajo en las diversas esferas de la producción en correspondencia con esas necesidades. Aquí también será necesario que los diversos grupos económicos puedan, a cambio de su producto, que entregarán a la sociedad en su conjunto, recibir tal cantidad de productos del trabajo ajeno que asegure la existencia de toda la sociedad y de sus partes individuales. Por lo tanto, aquí también hay que tener en cuenta el "gasto de trabajo" relacionado con cualquier producto

concreto. Pero la regulación de este "equilibrio del trabajo" no asumirá la forma del valor; como ya hemos dicho, no se regulará ciegamente por medio del intercambio en el mercado por parte de productores independientes de mercancías, sino por la voluntad consciente de toda la sociedad. Los diversos "gastos del trabajo" se despojarán de sus envolturas fetichistas y se revelarán en forma directa y pura.

Cabe preguntarse: ¿de qué manera se alcanza el equilibrio en la economía soviética: a ciegas, mediante la ley del valor, o conscientemente, mediante una dirección planificada de los procesos económicos? Ya sabemos por lo anterior que la distinción básica de la economía soviética es su carácter transicional, que tomándola en su conjunto ya no es capitalista, pero al mismo tiempo todavía no se ha transformado en una economía totalmente socialista. Si nos preguntaran si la economía soviética es capitalista o socialista, responderíamos, por supuesto, que es imposible llamarla una cosa u otra, ya que la peculiaridad de la economía soviética consiste, como hemos dicho, en el hecho mismo de que es de naturaleza transitoria, pasando del capitalismo al socialismo. Exactamente del mismo modo tendríamos que responder a quien nos preguntara si la ley del valor funciona aquí en su totalidad o si ha dejado de funcionar por completo y ha sido sustituida por una regulación consciente. Afirmar que una de las dos es correcta es imposible, porque ni la una ni la otra lo son, sino una tercera: que estamos viviendo un proceso de transición de la una a la otra. La ley del valor aún no ha desaparecido, sino que sigue operando en las condiciones soviéticas; pero no opera en la forma en que opera en el sistema capitalista, ya que está atravesando el proceso de extinción, el proceso de transformación en la ley del "gasto de trabajo" que opera en la sociedad socialista. 71

170

Pero no basta con decir que la ley del valor está muriendo, que la ley del valor se está transformando en la ley del "gasto de trabajo". Es necesario indicar exactamente *cómo está muriendo* y en qué consiste la peculiaridad de su funcionamiento en la economía soviética.

Para dar una respuesta concreta a esta pregunta, debemos recordar una vez

<sup>&</sup>lt;sup>71</sup> El gran filósofo Hegel, y después de él el fundador del marxismo ruso, Plejánov, citaron el siguiente ejemplo, que nos ayudará en la elucidación de la situación en nuestro propio caso. A un joven se le empieza a caer la barbilla. ¿Se puede responder a la pregunta de si el joven tiene barba con un simple "Sí" o "No "? Por supuesto que no. Ni lo uno ni lo otro es cierto, porque el hecho es que la barba del joven está en fase de desarrollo.

más al estudiante los diversos modos de producción existentes en la Unión Soviética, por los cuales se determina realmente su carácter transitorio. Como sabemos, todos estos modos de producción no coexisten como esferas independientes y aisladas, sino que cada uno de ellos influye en todos los demás, y todos están unidos en el sistema sintético del período de transición.

Por consiguiente, para cumplir nuestra tarea, debemos ante todo examinar más de cerca las características básicas de estos modos de producción, los métodos de regulación que son propios de cada uno de ellos por separado, si se toma "en su forma pura"; luego debemos considerar la influencia que un modo de producción soviético puede tener sobre los demás, para pasar después a considerar el regulador que determina el equilibrio del sistema económico en su conjunto.

Consideremos en primer lugar la economía estatal de la U.R.S.S. Ya no representa una agregación de empresas individuales de propiedad privada, cada una de las cuales está conectada con las demás a través del mercado y movida en su actividad exclusivamente por la lucha por obtener el mayor beneficio posible, como vemos en el capitalismo. Todas las empresas estatales de la U.R.S.S. y los trusts y sindicatos tienen su centro en el Consejo Económico Supremo. A través de ese centro el Estado dirige y administra toda la industria estatal. Además de la industria estatal, los ferrocarriles, una gran parte de las empresas comerciales del país, los bancos, etc., también están concentrados en manos del Estado. Todas estas esferas de la economía soviética tienen también su personal directivo en forma de los correspondientes Comisariados del Pueblo: el Comisariado del Pueblo para Vías y Comunicaciones, para el Comercio, etc.

17

El contacto entre estas esferas de la economía soviética se realiza a través de los órganos de planificación de la Unión: el Consejo de Trabajo y Defensa y la Comisión Estatal de Planificación (Gosplan) dependiente de él. Huelga decir que si en la U.R.S.S. sólo existiera la producción estatal, no se plantearía en absoluto la cuestión del valor como su regulador. Pero junto a la economía estatal existen en la URSS empresas económicas de otros tipos: las empresas capitalistas de Nepmen y de los concesionarios, las empresas de los obreros artesanos y, finalmente, veintidós millones de granjas, la mayoría de las cuales pueden clasificarse como pertenecientes a los modos de producción primitivo y de simple mercancía.

En cuanto a las que pertenecen al tipo de economía primitiva, es obvio que

mientras no se transformen en empresas productoras de mercancías son unidades completamente autónomas, que no tienen necesidad de regular las relaciones entre sí (ni con otros organismos económicos). Las empresas capitalistas y los pequeños productores de mercancías, tomados por sí mismos, naturalmente no podrían regularse de otra manera que a través de la agencia del valor y del precio de producción en el sentido que hemos definido anteriormente al tratar de la economía mercantil y capitalista en general.

Así es como se regularían los diversos "órdenes" separados de nuestra economía, si existieran en forma "pura", cada uno aislado del otro.

Pero en realidad sabemos que el simple productor de mercancías, el capitalista y las empresas estatales socialistas están conectados entre sí por innumerables hilos.

¿Cuál es la naturaleza de esta conexión, cómo se regula y cómo afecta a la naturaleza de los diferentes modos de producción?

Las empresas privadas y estatales están conectadas entre sí *a través del mercado*, como ya sabemos.

172

Pero es necesario observar que a pesar de la relativa independencia de las empresas estatales y privadas que se comunican entre sí a través del mercado, no por ello pueden ser consideradas como propietarias de mercancías absolutamente iguales, como dos capitalistas en la sociedad capitalista. No sería acertado considerar la economía estatal como un "gran" comerciante, que compite con los comerciantes más pequeños. Aquí hay una distinción no sólo cuantitativa, sino cualitativa. La economía estatal, siendo la economía de la clase obrera en su conjunto, es aquí como un elemento "lógicamente socialista" en oposición a los elementos de la simple economía mercantil y capitalista. En la medida en que las empresas estatales pertenecen directamente al proletariado dominante, en la medida en que constituyen los "puntos estratégicos" de la industria, no se puede decir que la influencia de lo privado sobre las empresas estatales sea igual a la influencia inversa del Estado sobre las empresas privadas: el rasgo fundamental y característico de la economía soviética considerada en su conjunto es el papel dirigente de la industria estatal, su predominio en la economía nacional, que corresponde al predominio del proletariado en la esfera política. Ese predominio de la industria estatal determina también la evolución económica del país y su transición a una economía completamente socialista.

Para observar la manera en que el Estado ejerce su dirección sobre el conjunto del sistema económico, volveremos a la cuestión de la influencia que las empresas estatales pueden ejercer sobre el sector más esencial de la empresa privada, es decir, sobre la producción campesina. Por una parte, el Estado suministra a la agricultura los productos manufacturados: instrumentos de trabajo, maquinaria agrícola, arados, guadañas, etc., y los artículos de consumo, telas y materiales, azúcar, parafina, etc.; por otra parte, el Estado compra al campesinado las materias primas (algodón, lino, remolacha azucarera, etc.) para la industria, así como los productos alimenticios (cereales, carne, huevos, etc.). El Estado, que entra en el mercado como el mayor proveedor de materias primas industriales, y en algunos casos como monopolista, puede influir en el desarrollo de la economía privada en general, y de la producción campesina en particular, de tal manera que la impulse por la vía del socialismo.

173

Depende en primer lugar del Estado qué productos deben fabricarse para la agricultura y cuáles deben comprarse en su nombre en el extranjero. Si el Estado suministra a la agricultura aperos agrícolas como gradas, sembradoras, arados de vapor, tractores, abonos, etc., ello contribuye al desarrollo de la técnica y a la industrialización de la agricultura y, como veremos más adelante, a su socialización. Pero si, por el contrario, el Estado se limita a abastecer a la agricultura exclusivamente con artículos de consumo, el *tempo* del desarrollo agrícola se retrasará mucho y, con él, el *tempo* de la socialización.

La cuestión de la distribución de los productos industriales no es menos importante. Aquí, en primer lugar, hay que tener en cuenta la política de precios. Si el Estado aprovecha su posición monopolista para aplicar una política de precios elevados y se apropia así de una gran parte de los ingresos del campesinado en forma de beneficios monopolísticos, los campesinos no pueden acumular recursos para el desarrollo de su agricultura. La industrialización de la agricultura se ve frenada, ya que el poder adquisitivo de los campesinos se reduce, por lo que la obra de construcción socialista se resentirá. Con una política dirigida a bajar los precios, se consiguen los resultados contrarios.

No menos importante es la cuestión de la distribución de los aperos agrícolas entre los diversos sectores del campesinado. Si, por ejemplo, los tractores van a parar a manos de los kulaks (o campesinos ricos), ello conducirá al crecimiento de las relaciones capitalistas en las aldeas, ya que los "kulaks" se

esforzarán por utilizar los tractores para explotar y esclavizar a los pobres de las aldeas. Por el contrario, si los tractores llegan a manos de los sectores medios y, sobre todo, pobres de la aldea, serán el medio de unir a esos sectores y, por tanto, un medio para la socialización de la agricultura. Al establecer condiciones fáciles para el suministro de tractores a los campesinos más pobres, el Estado puede contribuir a la reconstrucción socialista de la aldea<sup>72</sup>. No menos importante es la política del Estado con respecto a la compra de materias primas y alimentos producidos en la agricultura. El Estado no sólo entra en el mercado como el mayor productor y proveedor de productos industriales. Mediante un sistema de regulaciones puede mantener los precios de los productos agrícolas a un nivel tal que garantice el crecimiento debidamente equilibrado de la industria y la agricultura. Además, aplicando una política de precios definida, el Estado puede estimular el desarrollo de los sectores de la agricultura que sean indispensables desde el punto de vista de los intereses de la construcción socialista; así, puede estimular el desarrollo del cultivo del algodón, del lino, etc. Además, al concentrar en sus manos la mayor parte de la producción agrícola y al manejar inteligentemente sus reservas, el Estado puede influir en los precios del mercado.

174

Así, por ejemplo, en caso de inflación de los precios de los cereales por parte de los comerciantes privados, el Estado puede aumentar la oferta de cereales en el mercado a partir de sus reservas y provocar así una caída de los precios.

Por último, mediante una política adecuada, el Estado puede regular directamente el comercio privado. Cuando abastece a los comerciantes privados de productos manufacturados, el Estado puede condicionar ese abastecimiento a la obligación de vender a precios fijos; en casos de necesidad puede privar por completo al comercio privado de esos productos básicos y dirigir la producción de productos básicos exclusivamente a través del Estado y de los establecimientos cooperativos. En la recolección de materias primas, estableciendo condiciones fáciles para el transporte de ciertos productos básicos por organizaciones estatales y cooperativas, y tarifas más altas para el comercio privado, el Estado puede dirigir el capital comercial privado hacia esferas en las que no hay "hambruna de productos básicos", y concentrar el comercio de productos básicos de los que hay escasez en manos de establecimientos estatales y cooperativos, con el fin de evitar precios

<sup>&</sup>lt;sup>72</sup> La cuestión de los métodos de construcción socialista en la aldea será examinada por nosotros en la última parte de este libro.

injustificadamente inflados para estos productos básicos. A través de la misma agencia, el Estado puede estimular la exportación de productos básicos mediante la reducción de las tarifas ferroviarias en las líneas a través de las cuales se lleva a cabo el comercio exterior. Pero el Estado no sólo puede influir en el mercado mediante este sistema de medidas económicas; también puede adoptar medidas administrativas. Así, puede establecer precios fijos para las mercancías y castigar por ley a quienes violen esos precios.

Todo esto confirma lo que hemos dicho más arriba: por su propiedad de la industria, el transporte y una gran proporción del comercio, y por su control de la maquinaria estatal, el Estado soviético tiene en sus manos un arma tan poderosa para influir en el mercado que puede someterlos en gran medida a su propia dirección planificada. En todos los casos que hemos considerado, los precios de las mercancías serían indudablemente diferentes si se dejaran enteramente al funcionamiento del mercado, y se daría una dirección diferente al desarrollo tanto de la agricultura como de la industria y de la producción soviética en su conjunto.

175

Shis es la influencia que la dirección estatal ejerce sobre la economía privada de la Rusia soviética y, por consiguiente, también sobre la economía soviética considerada en su conjunto. Este predominio del control estatal determina también la dirección en que se desarrolla toda la economía; determina la línea de su transición a la economía completamente socialista.

Pero no debemos simplificar en exceso la lucha que el Estado soviético mantiene con las fuerzas ciegas del mercado, etc. En la producción soviética el elemento planificado no restringe y exprime mecánicamente la ley de la regulación inconsciente. No debemos dar la impresión de que allí donde existe la planificación los elementos anárquicos quedan inmediatamente excluidos, y *viceversa*. Las relaciones mutuas de los elementos planificados y anárquicos son mucho más complejas. El Estado soviético ejerce su influencia sobre las relaciones de mercado a través de la *aplicación de las leyes ciegas del mercado* y obligándolas a funcionar en la dirección deseada por el Estado.

Lo explicaremos con un ejemplo.

Supongamos que el Estado soviético ha considerado necesario ampliar la producción de una determinada materia prima, el lino por ejemplo. Evidentemente, en las condiciones del socialismo total, tal ampliación sería fácil de realizar: el centro directivo daría simplemente la orden de ampliar la

producción, y el objetivo se alcanzaría. ¿Es posible, en las condiciones actuales, ampliar la siembra de lino mediante órdenes directas, por ejemplo, mediante circulares y llamamientos a los campesinos para que siembren más lino? Evidentemente, eso es imposible. La extensión de la siembra del lino sólo puede lograrse elevando el precio del lino y haciendo así más rentable su producción. *También en este caso la distribución del trabajo social se logrará mediante la distribución de artículos*, en el presente caso con la ayuda de una subida del precio del lino. Por supuesto, el Estado puede elevar deliberadamente el precio del lino para estimular una extensión del cultivo del lino, pero evidentemente esto no equivaldrá a la eliminación de la ley del valor, sino sólo a una manipulación inteligente de dicha ley por parte del Estado.

Así pues, la regulación deliberada y planificada del Estado soviético equivale a que éste tenga en cuenta la ley del valor y se sirva de ella, dirigiendo su funcionamiento por el camino del fortalecimiento y desarrollo de los elementos económicos socialistas.

Además, hay que observar que, incluso con la influencia decisiva del Estado en el sistema general de la economía soviética, los "puntos estratégicos" no pueden dejar de experimentar la influencia de las relaciones de mercado y también, en cierta medida, la influencia de la ley del valor.

Las empresas estatales se ven obligadas con frecuencia a recurrir a métodos de mercado para relacionarse entre sí. Supongamos, por ejemplo, que se produce un intercambio entre empresas que no dependen del mercado privado ni para la realización de las mercancías que producen ni en lo que respecta a las materias primas. Supongamos que Gomza (fábricas metalúrgicas estatales) vende una locomotora al Comisariado del Pueblo de Vías y Comunicaciones. Sabemos que en este caso Gomza, que trabaja sobre una base comercial, exigirá al Comisariado una suma determinada de dinero a cambio de la locomotora, y aquí tenemos una forma mercantil de compraventa.

Pero detrás de esta forma superficial de compraventa, ¿existirán las mismas relaciones productivas que se esconden detrás del valor? Por supuesto que no. Pues el Comisariado y Gomza son empresas diferentes de un mismo Estado, y no dos propietarios independientes; para ellos el mercado no es en absoluto la única forma de conexión, y por tanto no es posible hablar aquí de valor. Pero toda la peculiaridad del caso que estamos considerando consiste en el hecho mismo de que, a pesar de la ausencia de valor en su contenido, la forma superficial, el "tegumento" del valor sigue teniendo cierta importancia real en

la venta de la locomotora. Este "tegumento" tiene importancia ante todo en la determinación cuantitativa del precio de la locomotora. Es cierto que la magnitud de ese precio puede ser regulada y hasta cierto punto lo es por las organizaciones estatales de planificación. Pero, ¿pueden esas organizaciones fijar arbitrariamente el precio de la locomotora? Es evidente que no. Es obvio que aquí se deja sentir la influencia del mercado, aunque de forma indirecta. En efecto, aunque la locomotora se fabrique con metal obtenido en minas estatales y elaborado en fábricas metalúrgicas estatales, y aunque se venda a una organización estatal, ni la producción ni la explotación de la locomotora acabada están en modo alguno aisladas de la economía privada.

177

En realidad, el precio de la locomotora dependerá en gran medida de los salarios de los obreros, y el nivel de esos salarios, incluso con su regulación deliberada, depende de los precios de los artículos de primera necesidad, sobre los que la anarquía del mercado ejerce una gran influencia. Al determinar el precio de la locomotora hay que tener en cuenta también la reacción de ese precio sobre el coste del transporte de las mercancías vendidas al campesinado y, por consiguiente, sobre el precio de esas mercancías, etc.

Pero repetimos que la influencia del valor será aquí puramente superficial y no afectará a la esencia misma de las relaciones entre las diversas partes de la economía del Estado soviético.

Tales son las características peculiares que adquiere el valor en la economía soviética. En la medida en que la regulación planificada sigue siendo, como hemos visto, en gran medida una regulación por la agencia de las cosas, todavía es pronto para hablar de la eliminación completa del valor. Pero en la medida en que la ley del valor se utiliza en la regulación planificada soviética, en esa medida comienza a desintegrarse la esencia, el núcleo mismo, por así decirlo, de esta ley; comienza un proceso de transformación de la ley del valor en la ley del "gasto de Trabajo" de la economía socialista, comparable a la transformación del gusano en mariposa que tiene lugar en el interior del capullo.

Cuanto más rápido sea el crecimiento de la economía estatal, cuanto más fuerte sea su influencia sobre la economía privada, tanto más rápidamente se consumará este proceso de transformación del valor en ley de gasto del trabajo, y las relaciones entre los hombres perderán finalmente la forma de relaciones entre las cosas.

#### Parte IV. La teoría del beneficio y el precio de producción El regulador de la economía soviética

#### 38. El beneficio y la tasa media de beneficio en la U.R.S.S.

¿Existe el beneficio en la economía soviética, junto con todas las leyes asociadas a él (la ley del beneficio medio, el precio de producción, etc.)?

Ya hemos demostrado que categorías como capital, plusvalía, etc., no son más que la expresión del hecho de que en la sociedad capitalista los capitalistas tienen el monopolio de los instrumentos de producción, por un lado, y de que los trabajadores venden su fuerza de trabajo, por otro. Si estas características no estuvieran presentes, el beneficio no existiría en el sentido en que entendemos la palabra, es decir, como plusvalía, creada por los trabajadores y apropiada por los capitalistas.

De la misma manera, la ley de la tasa media de ganancia sólo puede estar presente en una sociedad en la que exista competencia, en la que haya una lucha entre capitalistas individuales y en la que el flujo de capital sea más o menos libre.

Si además recordamos la descripción dada en partes anteriores de las relaciones características de la economía soviética, no será difícil hacer ciertas deducciones generales sobre el beneficio y sus leyes en las condiciones de la economía soviética.

En la medida en que no puede pensarse en la plusvalía en las empresas estatales socializadas, tampoco puede pensarse en el beneficio.

Es cierto que si se considera el asunto superficialmente, tenemos algo que recuerda mucho al beneficio de las empresas capitalistas: pues un trust estatal que vende sus mercancías recibe un cierto excedente sobre el precio de coste en forma de una suma de dinero que no se devuelve a los trabajadores individuales en forma de salarios. El trust que produce golosinas a cinco chelines el par y las vende a siete chelines parece recibir dos chelines de beneficio. Pero ésta es sólo la forma superficial, que surge del hecho de que el mercado y un sistema monetario todavía existen en la Unión Soviética. Pero si observamos qué relaciones sociales se ocultan detrás de estos dos chelines de "ganancia" encontramos que no son ganancia en el sentido capitalista, ya que se ponen a disposición del Estado, es decir, de toda la clase obrera, que los utiliza en interés de la misma clase obrera.

#### Parte IV. La teoría del beneficio y el precio de producción El regulador de la economía soviética

Por eso, al hablar del "beneficio" de las empresas estatales soviéticas debemos tener siempre presente el hecho de que la palabra es utilizada por nosotros convencionalmente, mientras que en su esencia, en su contenido, no tiene nada en común con el beneficio capitalista.

Pero si pasamos del Estado a las empresas capitalistas que también existen en la Unión Soviética, entonces, por supuesto, tenemos que hablar de "beneficio" no convencionalmente, sino en el sentido capitalista habitual de la palabra: aquí la parte de la plusvalía que se transforma en beneficio no está a disposición de la clase obrera, sino de la burguesía, que la convierte en su propio beneficio.

Esta es la situación de la ganancia.

En cuanto a la ley de la tasa media de ganancia, de la transferencia de plusvalía de esferas con baja composición orgánica de capital a esferas con alta composición orgánica de capital, es obvio que esta ley tampoco puede tener en el sistema soviético la aplicación que tiene en el sistema capitalista.

Después de lo que hemos dicho anteriormente sobre la influencia directora de la industria estatal, es obvio que incluso entre las empresas capitalistas privadas el libre flujo de capital y su tendencia hacia esferas con una alta tasa de beneficios son imposibles en la Unión Soviética. Sólo en raras ocasiones es posible una nivelación de beneficios entre las empresas capitalistas. En cuanto al flujo de capital desde la industria privada hacia esferas en manos del Estado, es una imposibilidad bastante obvia. Menos aún es necesario hablar de nivelación de beneficios entre las distintas esferas de la industria estatal, ya que por su propia naturaleza no pueden basarse en la búsqueda del mayor beneficio posible.

Tomemos dos empresas estatales, una con una elevada composición orgánica de "capital", una fábrica de construcción de locomotoras, por ejemplo, y otra con una composición más baja, por ejemplo, una fábrica de cerveza. En la actualidad, las fábricas de cerveza proporcionan al Estado excelentes beneficios. Mientras tanto, las fábricas de locomotoras, al igual que la industria metalúrgica en general, con frecuencia no sólo no proporcionan beneficios, sino que incluso presentan déficit en su funcionamiento.

Así, del informe de F. Dzherzhinsky (*Los problemas fundamentales de la política industrial*, Moscú, 1925, pág. 107) se desprende que sólo para el año 1923 la sección de construcción de maquinaria de la industria metalúrgica

arrojó un déficit de 51 millones de rublos.

¿Qué conclusiones sacaría de ello un capitalista? A la primera oportunidad cerraría las fábricas de locomotoras y dedicaría todo el capital libre a la apertura de cervecerías, que dan grandes beneficios. Pero en el Estado soviético ocurre todo lo contrario. El Estado soviético apoya con todas sus fuerzas a la industria de construcción de maquinaria, prestándole ayuda financiera y transfiriendo así los beneficios recibidos de las empresas rentables a la "industria metalúrgica deficitaria", con el fin de restaurar y ampliar esta industria.

El Estado soviético hace esto porque no le preocupa la simple búsqueda de beneficios, sino que tiene en cuenta ante todo los intereses generales de la economía soviética, para la que tanto las locomotoras como la maquinaria son sumamente necesarias. <sup>73</sup>

# 39. La importancia del beneficio en la economía soviética. El cálculo y su importancia para el sistema económico de la U.R.S.S.

De ello no se deduce en absoluto que el hecho de que el Estado soviético no persiga ilimitadamente el beneficio como tal en sus empresas, le resulte completamente indiferente que sus empresas le reporten pérdidas o beneficios.

El beneficio (por supuesto en el sentido condicional ya definido) es extremadamente importante para el Estado soviético.

Sin beneficios, el Estado soviético no podría ampliar sus empresas, no podría aumentar los elementos socialistas de su sistema económico, dentro del cual,

<sup>&</sup>lt;sup>73</sup> A algunos les puede parecer que el Estado soviético podría actuar de otra manera: ¿no sería más sencillo abrir más fábricas de cerveza, obtener un mayor beneficio de ellas y con ese beneficio comprar locomotoras en el extranjero? Entonces no habría pérdidas, y además las locomotoras son más baratas en el mercado extranjero. Aunque este plan parecería más ventajoso, su realización tendría como consecuencia que el Estado soviético quedaría en mayor dependencia del capital extranjero, debido a la inexistencia de sus propias fábricas de locomotoras e ingeniería; en caso de guerra o bloqueo sería imposible reparar las locomotoras o la maquinaria importadas.

En esta cuestión, la política del Estado soviético demuestra una vez más que no tiene en cuenta simplemente los "intereses monetarios", sino los intereses de la clase obrera que lucha por el comunismo.

#### Parte IV. La teoría del beneficio y el precio de producción El regulador de la economía soviética

como vemos en el caso del mercado, hay margen para la anarquía. 74

Si sufriera pérdidas, la industria socialista se arruinaría y, ante la existencia de empresas capitalistas a su lado, se destruiría inevitablemente.

Aunque el Estado mantiene a veces empresas no rentables, en interés de todo el sistema y de la lucha por el comunismo, sólo le es posible hacerlo porque otras empresas producen un beneficio, parte del cual (como ya hemos demostrado) puede invertirse en las empresas no rentables.

Por lo tanto, al estar muy interesado en la acumulación de beneficios, el Estado toma todas las medidas necesarias para que sus empresas sean rentables. Una de las formas más importantes en que el Estado soviético anima a los directores de la industria soviética a acumular beneficios es la gestión de las empresas sobre una base empresarial. Las diversas empresas trabajan, por así decirlo, cada una bajo su propia responsabilidad, dependiendo ante todo de sus propias fuerzas. Los medios de mantenimiento, renovación y ampliación de la producción proceden de sus propios ingresos, 75 y los administradores de las empresas se interesan así por disminuir los gastos de su empresa y aumentar sus ingresos.

Al mismo tiempo, la dirección general de todas las empresas estatales sigue estando en manos del Estado, que vela por que los administradores individuales no pasen por alto los intereses de la sociedad en su conjunto al considerar sus propios intereses más estrechos.

Para salvaguardar esto, el Estado subordina las empresas individuales y sus federaciones al Consejo Económico Supremo y a otros órganos económicos centrales.

Además, el Estado soviético se apropia de gran parte de los beneficios de los trusts: "La totalidad de los beneficios del trust se ingresa en el erario del Estado, con excepción de una suma no inferior al 20 por ciento, que se reserva como fondo de reserva del trust... y también una suma para el pago de comisiones a los miembros de la administración y de remuneraciones a los obreros y empleados." (Pat. 45 del Decreto del Soviet de Comisarios del

<sup>&</sup>lt;sup>74</sup> Este importante e interesante problema de la acumulación socialista se examinará con más detalle más adelante.

<sup>&</sup>lt;sup>75</sup> Sólo en casos especiales puede una empresa (o un trust) contar con la ayuda del Estado en forma de subvención.

#### Parte IV. La teoría del beneficio y el precio de producción El regulador de la economía soviética

Pueblo y del Consejo de Trabajo y Defensa, de 10 de abril de 1923)

Mediante este sistema, el Estado soviético garantiza que tanto las unidades económicas individuales como sus órganos directivos se interesen por la rentabilidad de las empresas y por su incremento.

¿Cómo se logra ese aumento? Ante todo, mediante la reducción de los costes de producción. Y como, desde el punto de vista de la sociedad en su conjunto, una disminución de los costes de producción equivale a una reducción de los gastos en fuerza de trabajo, el aumento de la rentabilidad se logra principalmente mediante un aumento de la productividad del trabajo. Esto se consigue mediante la política salarial de la que ya hemos hablado, y también mediante la mejora del equipamiento técnico, la concentración y la ampliación de las empresas (de lo que también hemos hablado, y de lo que volveremos a tratar más adelante). En la lucha por el abaratamiento de las mercancías se concede especial importancia a la cuestión de los gastos generales, que con frecuencia están ligados a una organización irracional y a las cargas burocráticas que pesan sobre la industria y el comercio.

La reducción de los costes de producción no sólo es importante para aumentar los beneficios. Un factor no menos importante es que, al mismo tiempo que aumenta la rentabilidad de las empresas, es posible bajar los precios de venta de las mercancías, <sup>76</sup> lo que las hace más accesibles a las masas y permite satisfacer mejor las necesidades de la clase obrera y de su aliado el campesinado.

Al mismo tiempo, es necesario recordar una vez más al estudiante que, mientras trabaja por la rentabilidad de una empresa, el Estado soviético no puede esforzarse por aumentar los beneficios a cualquier precio. Mientras que hace algunos años, al transferir sus empresas a una base de pago, el Estado se esforzaba por asegurar su rentabilidad, en la actualidad no es menos importante asegurar una restricción de los beneficios, luchar con los directores individuales que en la búsqueda de beneficios están aumentando groseramente los precios de los productos básicos, aumento que conduce a ciertas dificultades económicas, especialmente en el ámbito de las relaciones

<sup>&</sup>lt;sup>76</sup> No hay nada extraño en el hecho de que con un abaratamiento del coste de producción y una reducción (dentro de ciertos límites) de los precios de las mercancías el beneficio obtenido por la empresa no disminuya, sino que aumente; pues, como hemos visto, esto ocurre también en el mundo capitalista.

mutuas entre la ciudad y el campo.

El aumento ulterior de la masa de beneficios percibidos por las empresas estatales es posible con la reducción del precio de coste y del precio de venta de las mercancías y, en consecuencia, mediante el perfeccionamiento de la técnica y la racionalización de la producción.

Pero para lograr este fin, para obtener la posibilidad de reducir los gastos de producción y, mediante la regulación de los precios, llevar a cabo la producción en interés de los trabajadores, es indispensable una estricta fiscalización y equilibrio de los ingresos y gastos de las empresas soviéticas; ésta es la razón por la que el *cálculo* adquiere una enorme importancia en las condiciones soviéticas.

Mientras que el cálculo ofrece al capitalista la posibilidad de llevar a cabo una lucha exitosa con otros capitalistas, el cálculo ofrece al Estado soviético la posibilidad de llevar a cabo su producción según las líneas más sistemáticas; ofrece la posibilidad de fortalecer cada vez más los elementos socialistas y someter a sí mismo la anarquía del mercado.

#### 40. El precio de la producción en la Unión Soviética.

Queda la última pregunta: ¿opera la ley del precio de producción en la economía soviética? No es difícil responder, si se recuerda que el precio de producción se compone del coste de producción más un beneficio medio.

Aunque, como sabemos, los costes de producción son de gran importancia en la determinación del precio de las mercancías en el sistema económico soviético, ya que el Estado soviético está interesado en la obtención de "beneficios", es decir, en la venta de mercancías a precios superiores a sus costes de producción, sin embargo, como ya hemos visto, la situación con respecto a la tasa media de beneficio no es exactamente la de la sociedad capitalista. Mientras que en esa sociedad existen ciertas tendencias que obstaculizan la nivelación de los beneficios, en la Unión Soviética los obstáculos son considerablemente mayores. Por regla general, no existe tal nivelación dentro de la industria estatal soviética; tampoco hay ocasión de hablar de nivelación de beneficios entre la industria estatal y la privada, habida cuenta del papel preponderante que desempeña la industria estatal. Y, como

hemos visto, incluso entre empresas privadas esa nivelación sólo puede darse como excepción.

Así pues, es evidente que en el sistema soviético no opera la ley del precio de producción.

# MATERIAL DE ESTUDIO EN RELACIÓN CON EL CAPÍTULO II (p rs. 37 a 40)

#### TEMAS Y EJERCICIOS

- 1. Estudia las siguientes Tablas I, II y III, extraídas de las Cifras de Control de la Comisión Estatal de Planificación para el año 1926-27, y contesta a las siguientes preguntas:
- (a) ¿Cuál es el peso específico y la tendencia del desarrollo de la producción socializada y privada en el sistema económico de la U.R.S.S.?
- (b) ¿Qué esferas de la economía nacional constituyen la base del elemento planificado y del elemento anárquico en la U.R.S.S., y en qué medida lo son?
- (c) De la Tabla No. I se desprende que una gran parte de la producción bruta corresponde a la parte de la producción privada en la U.R.S.S. ¿Muestra esto la influencia preponderante de la empresa privada?
- (d) Sobre la base de una comparación de las tres tablas, ¿qué deducción puedes sacar sobre la cuestión del peso específico de los elementos planificados y anárquicos en la economía soviética?

TABLA I Producción bruta (a precios de antes de la guerra) en porcentajes.

Industria y	Estado.	Coo-	Privado.	Total.
Agricultura		perativas		
1923-24	27.6	1.9	70.5	100 %
1924-25	32.9	2.1	65.0	100 %
1925-26	35.4	2.3	62.3	100 %
1926-27	37.0	2.3	60.7	100 %
De éstos:				
(a) Industria				

. .

Parte IV. La teoría del beneficio y el precio de producción El regulador de la economía soviética

1923-24	70.3	5.0	24.7	100 %
1924-25	74.6	4.6	20.8	100 %
1925-26	77.0	4.9	18.1	100 %
1926-27	77.9	4.8	17.3	100 %
(b) Agricultura				
1923-24	11.1	0.7	88.2	100 %
1924-25	10.8	0.8	88.4	100 %
1925-26	9.9	0.8	89.3	100 %
1926-27	9.9	0.8	89.3	100 %

TABLA II

Producción de mercancías de toda la industria y la agricultura.

Industria y	Estado	Co-	Privado.	Total.
agricultura		operativas.		
1923-24	39.4	3.4	57.2	100 %
1924-25	47.1	3.3	49.6	100 %
1925-26	49.3	3.8	46.9	100 %
1926-27	50.6	3.7	45.7	100 %

Tabla III

Volumen de negocios del comercio.

I	ndustria y	Estado	Co-	Privado.	Total.
a	gricultura		operativas.		
	1923-24	31.0	28.2	40.8	100 %
	1924-25	35.5	37.5	27.0	100 %
	1925-26	34.0	42.3	23.7	100 %
	1926-27	34.0	44.5	21.5	100 %

- 186
- 2. Estudia las siguientes estadísticas relativas al comercio de la URSS, tomadas de la colección de cuadros económicos publicados por el Dpto. de Agitación y Propaganda, del C.C. de la C.P.S.U. y el Dpto. de Racionalización, del Comisariado Popular de Inspección Obrera y Campesina, y contesta a las siguientes preguntas:
- (a) Se observa un crecimiento del comercio en la U.R.S.S. de año en año. ¿Por qué no es posible deducir de ello que la ley del valor está ganando importancia?
- (b) ¿Por qué no es posible llegar a la misma conclusión basándose en el crecimiento del comercio exterior?

#### Parte IV. La teoría del beneficio y el precio de producción El regulador de la economía soviética

#### COMERCIO DE LA U.R.S.S.

#### (en millones de rublos)

	1923-24	1924-25	1925-26
Volumen de negocios de 70	1.462	3.403	4.460
bolsas provinciales			
Volumen de negocios de la	1.555	2.990	3.801
bolsa de Moscú			
Ventas de 303 grupos Combinados	1.914	3.204	3.695
del Gobierno			
Comercio exterior	960	1.278	1.405

Nota. —Al responder a las preguntas anteriores, se recomienda al estudiante que lea el discurso de Bujarin en el VII Pleno de la Comintern o en la XV Conferencia de Moscú (secciones que tratan de las conexiones soviéticas con la economía mundial).

- 3. ¿Por qué no es posible considerar las relaciones mutuas entre el elemento de plan y la ley del valor en la economía de la U.R.S.S. simplemente como las de elementos antagónicos?
- 4. ¿De qué manera se extingue la ley del valor en la economía de la U.R.S.S. en vías de realización?

Nota. —Ilustre su respuesta con algún ejemplo.

#### PARTE V

### CAPITAL MERCANTIL Y BENEFICIO MERCANTIL

### CAPÍTULO I.

### EL CAPITAL MERCANTIL Y LA GANANCIA MERCANTIL EN LA ECONOMÍA CAPITALISTA

En los capítulos anteriores nos hemos familiarizado con la forma en que se crea la plusvalía, cómo se transforma en ganancia y cómo esa ganancia llega al bolsillo del capitalista industrial. Pero los diversos grupos burgueses que existen en la sociedad capitalista no se limitan a los capitalistas industriales. Además de los capitalistas industriales existen los capitalistas comerciales, los banqueros y los terratenientes, de los que no menos que de los capitalistas industriales puede decirse que son como los lirios del campo, que no trabajan ni hilan, y sin embargo Salomón en toda su gloria no se vistió como uno de ellos.

Todos estos grupos son la personificación de determinadas relaciones de producción capitalistas. La cuestión que se plantea es la siguiente: ¿qué papel desempeña en la economía capitalista el capital representado por estos grupos y cuál es la fuente del beneficio que reciben?

Comenzamos por la cuestión del capital mercantil y del beneficio.

#### 41. La circulación del capital.

En el apartado sobre los beneficios y el precio de producción ya hemos indicado que en su circulación el capital pasa por diversas etapas. Vamos a estudiar esta cuestión con bastante más detalle. Para iniciar el proceso de producción el capitalista debe disponer de ciertos recursos monetarios, y con

estos recursos debe adquirir en el mercado todos los elementos necesarios para iniciar el proceso de producción, a saber, por un lado, los medios de producción: telares, maquinaria, materias primas, etc.; y por otro, la fuerza de trabajo. Esto significa que en esta fase de su circulación el capital actúa en forma monetaria como capital-dinero, y su función consiste en transformarse en mercancías: en medios de producción y en fuerza de trabajo. Esta etapa puede indicarse así: M — C (transformación del dinero en mercancía); y como ya hemos dicho, esta C (mercancía) en que se ha transformado el dinero está constituida por MP (medios de producción) y LP (fuerza de trabajo); es decir, C=MP+LP.

188

Una vez que el capitalista ha comprado en el mercado los medios de producción y la fuerza de trabajo, tiene que comenzar la explotación productiva de las mercancías que ha comprado. Se inicia el proceso de producción, y el capital pasa a su segunda etapa, la etapa del capital de producción. Esta etapa puede indicarse así: C — P (proceso de producción) — C.

De la exposición anterior debería desprenderse claramente que esta etapa quedaría desprovista de todo significado para el capitalista si, como resultado de completar el proceso de producción, recibiera simplemente el valor de los medios de producción y de la fuerza de trabajo en que había transformado previamente su dinero, aunque recibiera ese valor en una forma de mercancía diferente. Es evidente que tras finalizar el proceso de producción, la masa de mercancías producidas, además de la recuperación del valor de los medios de producción y de la fuerza de trabajo empleada en su producción, debe incluir también la plusvalía, es decir, debe indicarse así: C ... P ... C', indicando los puntos la ruptura del proceso de circulación, P el proceso de producción y C' la masa de mercancías incrementada por la suma total de la plusvalía.

Una vez concluida la fase de producción, el capital industrial existe, pues, en forma de capital mercancía, incrementado por la suma total de la plusvalía. El capitalista ha hecho producir toda esta masa de mercancías no para su propio consumo, sino para la venta, por lo que debe acudir de nuevo al mercado, esta vez como vendedor de las mercancías producidas. Comienza entonces el período de venta, de realización de estas mercancías, al término del cual el capital debe volver a despojarse de sus vestiduras de mercancía y adoptar la reluciente forma monetaria para transformarse de nuevo en medios de producción y fuerza de trabajo y comenzar el mismo ciclo ininterrumpido.

En la medida en que las mercancías en las que entra el capital tras la culminación del proceso de producción contienen plusvalía (la diferencia entre el valor C' y el valor C), así también tras su transformación en la forma monetaria debe contener esa plusvalía. En consecuencia, esta tercera etapa en la circulación del capital debe indicarse así: C'-M'.

Así, en su movimiento, el capital pasa por tres etapas: la monetaria, la productiva y la mercantil. El conjunto de estas tres etapas por las que pasa el capital se denomina ciclo del capital.

La circulación del capital en su conjunto puede expresarse así: M-C ... P ... C'-M'.

Las tres etapas del ciclo del capital son absolutamente necesarias, y el ciclo en su conjunto sólo puede funcionar normalmente si su metamorfosis de una forma a otra, es decir, de la forma monetaria a la productiva, de la forma productiva a la forma mercancía, funciona sin obstáculos. Si estudiamos detenidamente todas estas metamorfosis del capital de una forma a otra, observamos que cuando el capital se encuentra en su forma monetaria (M — C) esto connota simplemente que el capitalista industrial actúa en el mercado como comprador de medios de producción y fuerza de trabajo. Cuando el capital se transforma en capital productivo, connota que el capitalista industrial está pasando al uso productivo de las mercancías que ha comprado (los medios de producción y la fuerza de trabajo); cuando el capital abandona la forma productiva y actúa en su forma de mercancía, connota que ha llegado el período de venta de las mercancías producidas en las actividades del capitalista industrial. Así pues, todas estas son diversas funciones en la actividad del capitalista industrial, dirigidas a la consecución de su fin último, extraer plusvalía; o dicho de otro modo, estas son las diversas formas que adopta el capital industrial en el curso de su movimiento.

#### 42. El concepto de capital mercantil.

Puesto que hemos elegido como primera tarea considerar la cuestión del capital mercantil y del beneficio mercantil, debemos interesarnos en primer lugar por la tercera etapa del ciclo del capital industrial, es decir, aquella etapa en la que adopta la forma de capital mercancía, cuando llega el momento de la venta o, en lenguaje técnico, cuando comienza la realización de las

mercancías producidas.

El período de realización de las mercancías exige la constitución de un capital especial por parte del capitalista industrial.<sup>77</sup> Este capital se forma, en primer lugar, a partir del valor de toda la masa de mercancías que están a la venta. Además, el propio proceso de compraventa de mercancías implica diversos gastos. Entre ellos, hay que contar los gastos de publicidad, de construcción de almacenes y tiendas, de mantenimiento del personal necesario, de teneduría de libros, de embalaje, clasificación y transporte de las mercancías, etcétera. Pero las sumas monetarias que se obtienen por la realización de las mercancías producidas no se agotan con estos gastos. La mercancía sólo puede considerarse realizada en su totalidad cuando llega al consumidor. El camino desde el punto de producción de las mercancías hasta el consumidor es extremadamente largo. Tomemos como ejemplo las mercancías de algodón producidas en alguna fábrica textil de Moscú; para llegar al campesino de alguna lejana aldea siberiana tienen que recorrer miles de kilómetros por todo tipo de medios de transporte: motor, ferrocarril y carreta; tienen que pasar por docenas de almacenes y casas comerciales, etc., todo lo cual exige tiempo, aunque no se produzca ningún retraso. Pero si, además, la realización se efectúa con ciertos retrasos y dificultades, si después de todo esto todavía hay que buscar al comprador, el tiempo necesario para la realización de las mercancías aumenta aún más. Si el capitalista industrial quiere asegurarse de que el retraso en la realización de la mercancía no se refleje en el proceso de producción, debe disponer de un capital de reserva que pueda invertirse en la

Así, el capitalista debe retirar de la producción un gran capital para el período de realización de las mercancías producidas, y este capital se compone del capital necesario en el proceso real de circulación más el capital de reserva necesario para prever las dificultades en la venta de las mercancías. Hasta ahora hemos supuesto que el capitalista industrial está ocupado en la realización de sus mercancías. Sin embargo, no es en absoluto necesario que el capitalista industrial lleve él mismo sus mercancías al mercado. Esta función —la función de realizar las mercancías producidas— puede ser separada del capital industrial y transferida a otro capitalista. Así, cuando la función de realizar las mercancías producidas se separa del capital industrial

producción antes de que la mercancía acabada no se realice.

\_

<sup>&</sup>lt;sup>77</sup> Por el momento suponemos que el capitalista industrial está ocupado en la realización de sus mercancías.

y se convierte en función de un capitalista distinto, tenemos un ejemplo de capital comercial.

#### 43. El trabajo de los vendedores.

En la medida en que el período de realización de las mercancías exige un capital definido, el capitalista comercial tiene que gastar ese capital. Pero sabemos que el objetivo de todo capitalista, independientemente de que invierta su capital en la industria o en el comercio, es obtener beneficios. La fuente del beneficio es la plusvalía. Se plantea la pregunta: ¿el trabajo de los vendedores crea valor y plusvalía?

Para encontrar la respuesta a esta pregunta debemos examinar las diversas formas de trabajo aplicables al servicio de la circulación de mercancías. Estas formas de trabajo pueden dividirse en dos categorías: en primer lugar, el trabajo empleado directamente en el servicio de la circulación de mercancías en su aspecto simple, y en segundo lugar, el trabajo empleado en el transporte, embalaje, clasificación y almacenamiento de las mercancías.

Sabemos que no todas las mercancías requieren los servicios de transporte, embalaje, almacenamiento, etcétera. Por ejemplo, una casa. Puede ser vendida innumerables veces y pasar de un propietario a otro, es decir, puede participar en la circulación de mercancías, sin ser movida de su sitio, ni sometida al proceso de embalaje, etcétera. Así, el comercio de viviendas sólo necesitará la mano de obra que sirve al proceso real de circulación de la mercancía compra y venta-: en otras palabras, la mano de obra de los empleados de oficina, el abogado, los gastos de publicidad, el pago de comisiones, etc. Este ejemplo demuestra claramente que en el proceso comercial podemos distinguir el trabajo que se emplea directamente en la circulación de mercancías de cualquier otra forma de trabajo. Pero, ¿por qué es necesario hacer esta distinción? Porque el trabajo invertido directamente en la circulación de mercancías no puede crear ni valor ni plusvalía. En la sección sobre la "plusvalía" intentamos explicar el desarrollo de la plusvalía a partir de la circulación de mercancías y llegamos a la conclusión de que es imposible atribuir el origen de la plusvalía a la circulación.

Además de las razones y argumentos que entonces adujimos, podemos demostrar fácilmente este hecho con el siguiente ejemplo. Tomemos el caso

de un capitalista que se dedica simultáneamente a la producción y a la venta de sus mercancías. Cuanto mayor sea el número de trabajadores que se dediquen a la producción de mercancías, dada, por supuesto, la existencia del equipo y las materias primas necesarias, mayor será la cantidad de mercancías producidas y mayor será el beneficio del capitalista. La situación es muy distinta en el caso de los vendedores. Un aumento del número de vendedores no puede conducir a un aumento de la cantidad de mercancías. Por el contrario, el número de empleados depende de la cantidad de mercancías producidas y sujetas a venta. Por consiguiente, así como el capitalista está interesado en aumentar el número de obreros, también dentro de los límites del equipo y de las materias primas existentes, así también está interesado no sólo en que no aumente el número de sus vendedores, sino en reducirlos al mínimo.

Además, hay que tener en cuenta que en el comercio se observa habitualmente una gran falta de correspondencia entre el número de asalariados explotados por el capital comercial y la masa de ganancia obtenida por dicho capital. La producción de mercancías exige mucha más mano de obra que el comercio de esas mercancías. Si se toman dos empresas con el mismo capital, una industrial, por ejemplo una mina de oro, y otra comercial, como una tienda de artículos de oro, se verá que el número de empleados dedicados a la venta de artículos de oro es absolutamente insignificante en comparación con el número de trabajadores dedicados a la empresa minera de oro.

Así, en 1910 en Rusia 84.201 trabajadores tuvieron una producción total de oro de 2.618 poods en números redondos, es decir, en el transcurso del año un trabajador produjo aproximadamente una libra de oro. <sup>78</sup> Uno puede imaginarse cuánta mayor cantidad de oro en forma de artículos de oro puede vender un empleado de una tienda en un año en condiciones favorables.

Pero a pesar del número comparativamente insignificante de empleados contratados por él, el capitalista comerciante, como veremos en nuestra exposición posterior, obtiene la misma cantidad de beneficios que el capitalista industrial dada la presencia de un capital igual. Así pues, si consideramos que el trabajo de los vendedores es la fuente de la ganancia comercial, tenemos que reconocer la capacidad del vendedor para crear un

<sup>&</sup>lt;sup>78</sup> Las cifras están tomadas del *Curso de Economía Política* de Liubimov, vol. i, ed. de 1923, p. 28. (1 pood equivale a 36 lb. av.)

valor tan colosal como el trabajador industrial más cualificado es incapaz de crear. Sin embargo, no tenemos absolutamente ninguna justificación para tal conclusión. De la sección sobre el valor sabemos que sólo el trabajo más complejo y cualificado es capaz de crear un gran valor, ya que el trabajo más cualificado exige un mayor gasto previo de mano de obra en su formación y educación. Aunque el trabajo de un vendedor exige una cierta formación y estudio previos, dista mucho de ser equivalente al que se exige en el trabajo de un profesor, por ejemplo, o de un ingeniero o incluso de un trabajador altamente cualificado. Mientras tanto, ni el trabajo de un catedrático, ni el de un ingeniero, ni el de la mano de obra más cualificada del mundo son capaces de crear un valor tan elevado como el que tendría que crear el trabajo de los vendedores si de su trabajo tuviera que derivarse un beneficio comercial.

Esto nos permite deducir que el trabajo invertido en la circulación de mercancías no puede ser la fuente ni del valor ni de la plusvalía, y nos obliga a buscar otra explicación del beneficio comercial.

Todavía tenemos que considerar las otras formas de trabajo que sirven al proceso comercial, el trabajo en el transporte de mercancías, en su embalaje, clasificación y almacenamiento. Ninguna de estas formas de trabajo está directamente relacionada con la circulación de mercancías como tal. Que esto es así se deduce fácilmente del hecho de que en la sociedad comunista, en la que la distribución de los artículos producidos tendrá lugar sin compra ni venta, sin intercambio, en la que se eliminarán todos los costes directamente relacionados con el comercio, seguirán existiendo los costes laborales del transporte, embalaje, clasificación y almacenamiento de las mercancías; por lo tanto, estos costes no son propios de la economía mercantil. Todo esto indica que el trabajo empleado en todas estas operaciones no puede relacionarse con los costes de circulación de las mercancías, sino con los costes de producción de las mercancías, que surgen, sin embargo, en el proceso de circulación.

#### 194

#### 44. La fuente del beneficio del comerciante

Hemos visto que si el capitalista industrial se dedicara a vender sus mercancías, se vería obligado a retirar parte de su capital de la producción; pero ha cedido este trabajo al capitalista comercial (comerciante), que realiza todas las operaciones, tanto de venta como de suministro de la mercancía al

consumidor, en lugar del capitalista industrial. Gracias a este arreglo, el capitalista industrial obtiene una serie de ventajas y comodidades.

En primer lugar, al vender sus productos al comerciante mayorista, el capitalista industrial recupera rápidamente el capital que ha gastado, realiza su beneficio y obtiene así la posibilidad de volver inmediatamente a la producción.

En segundo lugar, se libera de todas las preocupaciones relacionadas con la realización de las mercancías que ha producido, y obtiene la posibilidad de concentrar toda su atención enteramente en la producción. Y sabemos que, en las condiciones capitalistas, el comercio es una de las esferas más complicadas de la economía, que exige conocimientos especializados y experiencia, así como adaptabilidad a la compleja y a menudo cambiante situación del mercado. En consecuencia, si el propio capitalista industrial se dedica a la realización de sus productos, debe dividir involuntariamente su atención entre el proceso de producción y el de circulación de mercancías, en perjuicio de uno u otro o de ambos.

Gracias a la separación entre el capital comercial y el capital industrial, la sociedad capitalista logra una gran economía en los costes que implica la circulación de mercancías. Esta economía se logra mediante una gran concentración del capital comercial y la aceleración de su rotación. Si el industrial ejerce él mismo el comercio, sólo sirve con su capital a su propia producción, mientras que el capitalista especialmente dedicado al comercio puede servir con el mismo capital a varias empresas.

Así vemos que al capital industrial le interesa ceder la realización de sus mercancías al capital mercantil. <sup>79</sup> Pero, como ya hemos dicho, ningún capitalista aceptará dedicarse a un negocio que no le reporte beneficios. *En consecuencia, el comerciante sólo aceptará la realización de las mercancías del capitalista industrial a condición de que éste comparta con él una parte de la plusvalía de la que se ha apropiado.* 

Si tenemos en cuenta las ventajas que obtiene el capitalista industrial cuando el comerciante asume la venta de las mercancías del primero, éste sacrificará gustosamente parte de su plusvalía, aunque sólo sea para liberarse de realizar

<sup>&</sup>lt;sup>79</sup> Es necesario señalar que en la práctica capitalista real el capitalista industrial no siempre transfiere sus funciones comerciales a un capitalista comercial; con frecuencia podemos observar toda una red de tiendas minoristas pertenecientes a uno u otro fabricante.

operaciones comerciales y dedicarse por entero a la producción. En la práctica, se llega a esta concesión de la siguiente manera. Habitualmente, la mercancía pasa por varias etapas antes de llegar al consumidor. Del fabricante pasa al mayorista, del mayorista al minorista y del minorista al consumidor. En cada una de estas etapas se realiza un cierto añadido a los precios de las mercancías y, en consecuencia, el precio final de la mercancía es el precio al que se vende al consumidor. Si se estudia superficialmente este proceso, se tiene la impresión de que todas estas adiciones representan un aumento del precio de la mercancía por encima de su valor. En realidad ocurre exactamente lo contrario. El capitalista industrial que vende sus mercancías al comerciante a precios de fábrica, las vende por debajo de su valor. Sin embargo, esto no significa en absoluto que las venda con pérdidas. Como sabemos, el valor de una mercancía contiene no sólo el valor de los medios de producción y de la fuerza de trabajo, sino también la plusvalía. Y parte de esta plusvalía la comparte el capitalista industrial con el comerciante. Al vender la mercancía al consumidor a precios al por menor, el comerciante la vende a su valor íntegro y realiza así la parte de la plusvalía que el capitalista industrial le ha cedido.

Llegamos así a la conclusión de que la ganancia del comerciante es una parte de la plusvalía que el capitalista industrial concede al comerciante a cambio de que éste se comprometa a vender su mercancía.

# 45. El papel del capital mercantil en la igualación de la tasa de ganancia y el nivel de la ganancia mercantil.

Así pues, hemos establecido que la fuente de la ganancia mercantil es la plusvalía creada por los trabajadores que se dedican a la producción.

¿De qué depende la magnitud del beneficio mercantil y cómo se determina?

De la parte dedicada a los beneficios y al precio de producción ya sabemos que, como resultado de la competencia entre los capitalistas industriales, se establece una tasa media de beneficio igual para todas las esferas de la producción, independientemente de la masa de plusvalía creada en cada una de estas esferas por separado. De este modo, nos encontramos con que la plusvalía se crea en proporción al trabajo excedente, a la fuerza de trabajo gastada, pero se distribuye en proporción al capital invertido en una u otra

esfera de producción. El comerciante es ante todo un capitalista, y nada capitalista le es ajeno. No le interesa en absoluto la circunstancia de que el trabajo de los vendedores no cree ni valor ni plusvalía. En la medida en que invierte un cierto capital en el comercio, se esfuerza, como todos los demás capitalistas, por obtener una tasa de ganancia que no sea inferior a la tasa media de ganancia. Si la tasa de ganancia del capital mercantil cae por debajo de la tasa de ganancia obtenida por el capital industrial, habrá muy pocos capitalistas dispuestos a invertir su capital en el comercio, y todos lo invertirán en la producción. Así pues, el comerciante no está al margen de la despiadada lucha competitiva que se libra entre los capitalistas industriales por el reparto de la plusvalía, y exige una parte igual en proporción a su capital. En este sentido, el capitalista industrial se ve obligado a encontrar al comerciante a mitad de camino y a reconocerlo como socio igualitario en la división de la plusvalía. Todo esto lleva a la conclusión de que el capital mercantil participa en pie de igualdad con el capital industrial en la obtención de la tasa media de ganancia.

Explicaremos esto con un ejemplo. Supongamos que todo el capital industrial de algún país capitalista es igual a cien millones de libras, y que la plusvalía total creada por el trabajo de los obreros es igual a diez millones de libras. Sabemos que la tasa de ganancia está determinada por la relación entre la plusvalía y el capital total. En consecuencia, en el caso dado la tasa de ganancia será igual a

$$\frac{10 \text{ millones } \mathcal{E}}{100 \text{ millones } \mathcal{E}} \text{ \'o } 10 \%.$$

Pero hemos hecho esta estimación sin tener en cuenta el capital comercial y la parte de la plusvalía que recibe en forma de beneficio comercial. Supongamos que el capital mercantil total del país es de 25 millones de libras esterlinas. Ahora bien, para determinar la tasa media de ganancia debemos tomar la relación de la plusvalía no sólo con el capital industrial, sino con el capital industrial más el mercantil.

Así, la tasa media de ganancia será de

$$\frac{10 \text{ millones } \mathcal{E}}{100 \text{ millones } \mathcal{E} + 25 \text{ millones } \mathcal{E},} \circ 8\%.$$

Con este ejemplo vemos que la participación del capital mercantil en la

distribución de la plusvalía se traduce en una reducción de la tasa media de ganancia. Mientras que el capitalista industrial no sólo recibe su parte de plusvalía del pozo capitalista general, sino que aporta a éste la plusvalía creada por los obreros de su empresa, el comerciante sólo recibe y no aporta nada. Así, desde el punto de vista de la sociedad capitalista en su conjunto, la ganancia del comerciante y los costes de circulación en general no son más que un gasto necesario, pero absolutamente improductivo, e improductivo en un doble sentido: en primer lugar, en la medida en que parte de los recursos monetarios se retiran de la producción y no crean la plusvalía que crearían si esos recursos se emplearan en la producción, y en segundo lugar, en la medida en que, aunque no crean ningún valor, reciben una parte del valor creado por el capital industrial. En consecuencia, la sociedad capitalista está interesada en que la suma del capital mercantil, que es una pura carga para la circulación de mercancías, se reduzca al mínimo, por supuesto sin perjuicio para la realización de las mercancías producidas por el capital industrial. La suma de capital mercantil puede reducirse acelerando su circulación. Con una misma cantidad de  $100.000\pounds$  es posible realizar una o diez rotaciones al año, y en el segundo caso, naturalmente, el capital mercantil necesario es diez veces menor. Al reducir la suma de capital mercantil, la aceleración de la rotación reduce también la parte de la plusvalía que el capital industrial concede al capital mercantil. De ahí que se plantee naturalmente la cuestión de hasta qué punto la clase de los capitalistas mercantiles está interesada en acelerar la rotación de su capital, si esta aceleración conduce a una reducción del capital y, por consiguiente, a una reducción de la masa de ganancia obtenida por ellos.

De todo lo que hemos dicho hasta ahora sobre el capital mercantil, parece desprenderse la conclusión de que el capital mercantil no está interesado en acelerar la rotación de su capital, sino, por el contrario, en ralentizarla. Pero esto sólo parece ser así si la cuestión se considera desde el punto de vista de toda la clase de comerciantes, y no desde el del comerciante individual. El comerciante capitalista individual está sumamente interesado en que su capital circule lo más rápidamente posible. Aquí podemos establecer una analogía exacta entre el comerciante y el capitalista industrial. Recordad cómo reacciona el perfeccionamiento de la técnica sobre la tasa de ganancia. Con el desarrollo de la técnica, la tasa de ganancia disminuye. Por consiguiente, parecería que la clase de los capitalistas no está interesada en el desarrollo de la técnica. Pero sabemos que si la técnica en una determinada empresa individual es superior a la media, el capitalista propietario de esa empresa

obtendrá superganancias hasta que se generalicen las mejoras técnicas que se aplican en su fábrica y que le aseguran superganancias. Todo esto puede aplicarse también al capitalista mercantil. En cada país y en cada esfera del comercio existe una velocidad media de rotación del capital, y el comerciante cuya rotación de capital es más rápida que la media recibe superganancias comerciales. Este superbeneficio impulsa a los comerciantes a acelerar la circulación de su capital.

#### 199

#### 46. La explotación de los vendedores.

Hemos establecido que el trabajo de los vendedores no crea ni valor ni plusvalía. Si esto es realmente así, ¿podemos hablar de explotación de los vendedores por el capital mercantil? Para responder a esta pregunta, debemos conocer el papel del vendedor en el proceso comercial. Éste consiste en lo siguiente: El comerciante recibe un beneficio en función de su capital. Pero la aplicación del capital del comerciante es imposible sin el trabajo de los vendedores, y cuanto mayor sea la suma del capital del comerciante, mayor deberá ser también el número de vendedores, en igualdad de condiciones. Así, aunque el trabajo de los vendedores no crea plusvalía, es una condición indispensable para la aplicación del capital al comercio y, por consiguiente, para que el capitalista mercantil se apropie de una parte de la plusvalía del capitalista industrial. Huelga decir que el capitalista mercantil está interesado en que esta aplicación de capital y apropiación de plusvalía se produzca al menor coste posible. En consecuencia, es natural que, al igual que el capitalista industrial, no pague al vendedor más de lo necesario para la reproducción de su fuerza de trabajo, es decir, para el pago del valor de su fuerza de trabajo. Pero el comerciante obliga al vendedor a trabajar bastante más tiempo del necesario, para explotar su trabajo sin remuneración durante el tiempo excedente y así apropiarse de una parte de la plusvalía del capital industrial. Así pues, en el capitalismo no sólo se explota al proletariado del banco, sino también al proletariado del mostrador. La diferencia entre ambos consiste únicamente en que el obrero, con su trabajo, crea plusvalía para el capitalista industrial, mientras que el vendedor, con su trabajo, garantiza al comerciante la posibilidad de transferir una parte de esta plusvalía a su propio bolsillo.

A medida que se desarrolla el capitalismo, la posición del vendedor empeora cada vez más. Esto se explica, por una parte, por el hecho de que la división del trabajo detrás del mostrador se hace cada vez más perfecta, las operaciones se simplifican y exigen cada vez menos cualificación. Por otra parte, el progreso en el ámbito de la educación popular hace cada vez más posible que amplios sectores de la población adquieran los conocimientos elementales necesarios para trabajar como vendedor. Todo ello aumenta en gran medida la oferta e intensifica la competencia entre ellos, competencia que conduce a una disminución de sus salarios.

200

#### 47. Beneficios cooperativos.

Hasta ahora, al considerar el comercio capitalista hemos supuesto relaciones puramente capitalistas no sólo en el comercio sino también en la industria. Pero en realidad, incluso durante el período de mayor desarrollo del capitalismo, existen diversas formas de pequeña producción, artesanal y campesina, al lado de las grandes empresas capitalistas. Todas ellas están vinculadas en mayor o menor grado al capital mercantil y dependen de él. Este vínculo se forma de diversas maneras: por la enajenación de las mercancías producidas por estos pequeños productores, y por la compra de materias primas, y finalmente por su posición como consumidores. Todos los pequeños productores se enfrentan al capital mercantil, como productores de sus propias mercancías, como compradores de materias primas y como compradores de artículos de consumo. Cuando un gran capitalista industrial, por un lado, y un gran comerciante, por otro, se enfrentan en el mercado, se encuentran en pie de igualdad. Como ya hemos visto, el capitalista comerciante reclama una tasa de ganancia igual a la del capitalista industrial y, en condiciones normales, este último se ve obligado a garantizarle dicha tasa de ganancia mediante la concesión de una parte de su plusvalía. La situación es diferente cuando en el mercado confluyen, por un lado, un gran comerciante y, por otro, un pequeño productor de mercancías. El pequeño productor es mucho más débil que el comerciante desde el punto de vista económico y, en consecuencia, se ve reducido a una dependencia total de él. Ni que decir tiene que el comerciante se esfuerza por utilizar su posición de todas las maneras posibles para explotar y esclavizar al pequeño productor de mercancías. Explotando su continua necesidad de dinero, su escaso

conocimiento del mercado, etc., el comerciante compra sus mercancías a precios baratos, le suministra los medios de producción y de consumo a precios artificialmente inflados, y obtiene así un superbeneficio a costa de su explotación intensificada. Así, la plusvalía del pequeño productor se transforma en ganancia para el comerciante.

20

De ahí que entre los pequeños productores de mercancías se desarrolle un esfuerzo natural por liberarse de esta dependencia servil del capital mercantil, al menos para aliviarla en cierta medida. Con este fin se unen en todo tipo de sociedades cooperativas para la venta de sus productos, la compra de materias primas y artículos de consumo, etc., y estas sociedades tienen como objetivo la sustitución del capital mercantil en el suministro de artículos de consumo, materias primas, etc. a sus miembros, y también la disposición de los artículos producidos por ellos en condiciones más favorables para ellos. Además de los pequeños productores de mercancías, artesanos y campesinos, los trabajadores asalariados también están interesados en la cooperación, principalmente en la cooperación de consumo.

Así, las sociedades cooperativas son organizaciones de trabajadores y de pequeños productores que tienen como objetivo la defensa de sus miembros como consumidores o productores frente a la explotación del capital mercantil.

Para comprender mejor la naturaleza social de la cooperación, consideraremos una cooperativa, por ejemplo, una cooperativa de consumidores. Generalmente tiene la siguiente forma de organización. La afiliación a la cooperativa está condicionada a la aportación de una determinada cuota de socio. El órgano de gobierno de la cooperativa es la asamblea general de todos los miembros y el órgano ejecutivo es una administración elegida en la asamblea general. Para controlar las actividades de la administración se nombra un comité de auditoría. Los beneficios que obtiene la cooperativa se reparten de varias formas entre los socios. En algunos casos, las cooperativas venden productos básicos a sus miembros a precios más bajos; en otros, los precios son los de mercado, pero al final del año comercial los miembros de la cooperativa reciben dividendos en proporción a sus compras, etc.

En relación con nuestro estudio de las ganancias de los comerciantes, podemos preguntarnos cómo debemos considerar esas ganancias que recibe la cooperativa; cuál es su fuente y naturaleza social.

202

Entre los cooperativistas burgueses está bastante extendida la opinión de que la ventaja en forma de una suma definida de dinero que obtiene el socio de una cooperativa no puede considerarse como beneficio de los comerciantes, sino que es el simple resultado de la economía en las compras.

Veamos hasta qué punto este punto de vista es correcto. Tomemos una cooperativa de consumo cualquiera y, para simplificar, supongamos que sólo comercia con material de algodón. En el curso de un año, la cooperativa obtiene un beneficio de  $2.500\pounds$  para sus mil miembros. Este beneficio se distribuye de la siguiente manera:  $250\pounds$  se destinan al capital de reserva,  $250\pounds$ a la ampliación del comercio y  $2.000 \pounds$  se distribuyen entre los mil socios. Así, cada socio de la cooperativa recibe una media de 2 libras, y para nuestro argumento nos es bastante indiferente que reciban estas 2 libras en forma de descuento sobre el material comprado en la cooperativa o en forma de dividendo monetario, pagado proporcionalmente a las compras al final del año comercial. ¿Pueden considerarse esas dos libras como el resultado de una economía en las compras, sobre todo si se reciben en forma de descuento sobre el material comprado en la cooperativa? ¿Por qué la cooperativa vende sus productos más baratos que los comerciantes privados? Evidentemente, no porque esté vendiendo productos con pérdidas. Una cooperativa así no podría funcionar mucho tiempo. Y es difícil suponer que este abaratamiento de los productos básicos en comparación con los del comercio privado sea el resultado de una organización comercial más económica en las cooperativas. Este problema puede resolverse fácilmente si se recuerda cuál es la fuente del beneficio obtenido por el capital mercantil. Como ya hemos establecido, su fuente es una parte de la plusvalía concedida por el capital industrial. La cooperativa también obtiene sus mercancías del capitalista industrial, y éste vende a la cooperativa lo mismo que al capitalista mercantil, a un precio bastante inferior al valor de la mercancía. La diferencia consiste solamente en el hecho de que el comerciante privado pone esta parte de la plusvalía en su propio bolsillo en forma de ganancia sobre el capital que ha gastado, mientras que la cooperativa la entrega en una forma u otra a sus miembros. Por lo tanto, la fuente de la ganancia cooperativa sigue siendo la plusvalía creada por los trabajadores industriales.

203

Huelga decir que todo lo anterior se refiere a la cooperación de los consumidores y a la cooperación para la compra de materias primas y medios de producción para los pequeños productores. En cuanto a la cooperación

para la venta de los artículos producidos, la ventaja que el pequeño productor obtiene de la cooperación consiste en que evita la mediación del capital mercantil vendiendo sus productos a través de la cooperativa y reteniendo así parte de su excedente.

Volviendo a la cuestión de las cooperativas de consumo, debemos decir, no obstante, que en la medida en que la plusvalía concedida por el capital industrial a la cooperativa se distribuye entre los obreros y los pequeños productores de mercancías, su carácter y su significación social se alteran. Se convierte en un medio de defender al pequeño productor de la esclavitud del capital mercantil, y en un medio de efectuar al menos una cierta mejora en la posición material de los trabajadores asalariados. No obstante, el capitalismo restringe este papel de defensa de los trabajadores frente a la esclavitud del capital mercantil dentro de unos límites muy estrechos. Así, por ejemplo, el hecho de que el trabajador reciba mercancías a precios más baratos conduce, en condiciones capitalistas, a una disminución del valor de su fuerza de trabajo. El capitalista puede aprovecharse de ello para efectuar la correspondiente reducción de su salario. Por consiguiente, la ventaja que el trabajador obtiene de la cooperativa de consumo sólo puede conservarse si, además de las cooperativas de trabajadores, existen sindicatos o partidos políticos fuertes.

Por otra parte, las diversas formas de cooperación de compra o venta que unen a los pequeños productores de mercancías, artesanos y campesinos en condiciones capitalistas, tienden a transformarse cada vez más en organizaciones que sirven principalmente a los sectores más acomodados de los pequeños productores, que están forzando un camino para sí mismos hacia la posición de pequeños y medianos capitalistas. Pero esta cuestión queda fuera de los límites de nuestro tema actual y será examinada con más detalle más adelante, al tratar de la acumulación capitalista.

204

# MATERIAL DE ESTUDIO EN RELACIÓN CON EL CAPÍTULO I (pars. 41 a 47)

#### TEMAS Y EJERCICIOS

1. Qué ventaja obtiene el capitalista industrial de la separación del capital mercantil del industrial?

- 2. ¿Por qué la ganancia del comerciante no puede surgir de la circulación?
- 3. ¿Cuál es la fuente del beneficio del comerciante?
- 4. ¿Qué influencia tiene la velocidad de circulación en el nivel de capital comercial e industrial y en el nivel de beneficio comercial?
- 5. ¿Puede hablarse de explotación de los vendedores por el capital mercantil, cuando su trabajo es incapaz de crear plusvalía?
- 6. ¿Cuál es el origen del beneficio cooperativo y por qué no puede explicarse por la economía de compra?

207

#### Capítulo III

### LA CUESTIÓN DEL CAPITAL MERCANTIL Y DEL BENEFICIO DE LOS COMERCIANTES EN LA U.R.S.S.

En el capítulo anterior nos hemos familiarizado con las relaciones productivas ocultas bajo las categorías de capital mercantil y beneficio mercantil, y con las leyes que rigen estas relaciones. ¿En qué medida las categorías de capital mercantil y beneficio mercantil son aplicables al comercio dentro de la U.R.S.S.?

En la URSS existen tres formas de comercio: estatal, cooperativo y privado. Las diversas formas de comercio en el sistema soviético no existen, por supuesto, independientemente unas de otras, sino que están interconectadas, y el papel decisivo en esta conexión lo desempeñan, como sabemos, las circunstancias de que los puntos estratégicos del sistema estén en manos del Estado. Pero ni que decir tiene que la cuestión de la aplicabilidad o inaplicabilidad de las categorías de capital mercantil y beneficio mercantil al comercio en la U.R.S.S. se decidirá de diversas maneras para diversas formas de comercio; y la solución de la cuestión variará no sólo según las innumerables combinaciones que surgirán de las interrelaciones de las diversas formas de comercio entre sí, dependiendo de quién haya producido la mercancía vendida y adónde vaya esa mercancía. Una cosa es, por ejemplo, que el intercambio tenga lugar entre dos órganos estatales cualesquiera, aunque sean fideicomisos, o que la empresa comercial del Estado realice los productos de la industria; otra cuestión es que la empresa estatal suministre sus mercancías a un comerciante privado para su posterior venta; otra situación se planteará si el capitalista vende sus mercancías para que sean revendidas por la organización estatal, y así sucesivamente.

### 48. Inaplicabilidad de las categorías de capital mercantil y beneficio mercantil al comercio estatal.

Consideraremos en primer lugar el comercio de Estado y sus relaciones mutuas con las diversas formas económicas existentes en la Unión. Por comercio de Estado entendemos el comercio realizado por los órganos del Estado: los trusts, los sindicatos, las organizaciones comerciales del Estado, etcétera.

¿Son aplicables al comercio de Estado de la U.R.S.S. las categorías capitalistas de capital mercantil y beneficio mercantil?

Consideraremos primero el caso en que el producto de una empresa estatal se realiza a través del comercio estatal. Supondremos que el sindicato textil vende a un almacén cooperativo productos de algodón fabricados por algún trust textil. Aquí tenemos relaciones que superficialmente parecen capitalistas. En primer lugar, el sindicato textil que comercia con artículos de algodón dispone de todos los elementos que entran en la concepción del capital mercantil: es decir, una cantidad definida de mercancías, una casa de comercio correspondiente, una plantilla de empleados, etc.

Al igual que cualquier empresa comercial capitalista, el sindicato textil vende las mercancías de algodón a la cooperativa a un precio superior al que recibió las mercancías del trust textil.

Como cualquier empresa comercial capitalista, tras la venta de las mercancías, el sindicato textil recibe un cierto excedente por encima del precio de coste de las mercancías vendidas, lo que en condiciones capitalistas se denomina beneficio del comerciante. Por último, el sindicato textil, al igual que la empresa comercial capitalista, emplea mano de obra de vendedores, etcétera. Si a todo esto se añade que tanto en la práctica diaria como en la literatura científica aplicamos los términos capital mercantil y beneficio mercantil a nuestro comercio de Estado, involuntariamente se crea la impresión de que existe una similitud completa entre el comercio de Estado de la U.R.S.S. y el comercio capitalista ordinario. Sin embargo, como ya hemos visto, esta semejanza superficial no debe llevarnos a engaño. Hay que ver qué relaciones productivas se ocultan tras la forma del capital mercantil y del beneficio mercantil en el comercio capitalista y en el comercio de Estado de la U.R.S.S.

La categoría de capital mercantil y ganancia mercantil presupone la presencia

de relaciones capitalistas en el comercio, es decir, la existencia de comerciantes, que se apropian de una parte de la plusvalía del capital industrial en forma de ganancia mercantil por medio de los vendedores explotados por ellos.

En el capítulo sobre "La plusvalía en la U.R.S.S." dilucidamos el hecho de que la inexistencia de una clase de capitalistas en la industria estatal soviética es uno de los indicios básicos y decisivos de su carácter no capitalista. Todo lo que se dijo entonces puede relacionarse con el comercio estatal entre empresas estatales, en la medida en que los propietarios de las empresas comerciales estatales soviéticas no son capitalistas, sino el Estado obrero. ¿Cuál es la situación con respecto al beneficio de los comerciantes? Sabemos que la fuente de la ganancia de los comerciantes es la plusvalía, creada por los trabajadores en las empresas industriales. En este caso, detrás de la forma de la ganancia mercantil se esconde el problema de la distribución de la plusvalía entre los diferentes grupos de la burguesía: la burguesía industrial y la burguesía comercial.

Entonces, ¿cómo debemos considerar el excedente que el sindicato textil recibe como resultado de la venta de las mercancías de algodón producidas por el trust textil? Y ante todo, ¿cuál es la fuente de este excedente? Su fuente es una parte del excedente producido por los trabajadores de las empresas que constituyen el trust textil y entregado al sindicato textil.

En la medida en que tanto el trust textil como el sindicato textil son empresas pertenecientes al Estado obrero, esa parte del plusproducto que se transfiere del trust textil al sindicato textil no contiene elementos de explotación capitalista, a diferencia de la plusvalía concedida por el capitalista industrial al comerciante. Además, aquí no nos enfrentamos al problema de la distribución en el sentido capitalista del término, sino que tenemos una simple distribución de recursos de un bolsillo del Estado a otro.

Por último, hay otro rasgo característico de las categorías de beneficio del comerciante y capital del comerciante: la explotación del trabajo de los empleados. Aunque el trabajo de los vendedores no crea valor o plusvalía, es una de las condiciones que garantizan al comerciante la posibilidad de recibir una parte de la plusvalía del capitalista industrial. En la medida en que hablamos ahora de un sindicato textil que pertenece al Estado obrero, es decir, a la clase obrera en su conjunto, de la que los vendedores forman parte constituyente, aquí el concepto de explotación es inaplicable.

208

Así llegamos a la conclusión de que las relaciones que existen en el comercio estatal soviético durante la realización de los productos de la industria estatal no contienen elementos capitalistas. En vista de esto, el concepto de capital mercantil y también el de beneficio mercantil son inaplicables, y si nos vemos obligados a utilizar estos términos es sólo porque no tenemos términos a nuestra disposición que correspondan mejor a las relaciones productivas reales existentes en la Unión Soviética.

Como sabemos por el capítulo sobre "El valor en la U.R.S.S.", el comercio en manos del Estado soviético es un poderoso instrumento para influir sistemáticamente en las caóticas relaciones de mercado, y en este sentido es también una condición altamente indispensable de la construcción socialista.

Sin embargo, en la medida en que la naturaleza caótica del mercado penetra todavía en gran medida en el organismo soviético, a través de innumerables canales que enlazan a éste con el mercado campesino, es imposible, como hemos visto, incluso en el ajuste de las relaciones entre las empresas estatales, pasar de momento al cálculo del precio de coste no en dinero, sino en horas de trabajo.

El comercio estatal tiene como función la distribución de las mercancías ya producidas por las diversas secciones de toda la economía soviética (tanto socialista como no socialista) y la regulación de esta distribución en interés del Estado; y, en consecuencia, todo el carácter transitorio de la economía soviética, en la que las viejas formas están tan estrechamente entrelazadas con las nuevas, se refleja en el comercio en mucha mayor medida que en la industria estatal. De ahí surgen incluso fenómenos tan anormales como la competencia entre empresas estatales individuales (con la que el Estado lucha persistentemente, por supuesto), de ahí los gastos en publicidad, en todas las formas de agentes, comisionistas e intermediarios. Aparte de todas las monstruosidades y perversiones burocráticas, con las que se lucha y se debe luchar, es imposible evitar por completo estos gastos generales en el período de transición. La forma misma de la ganancia del comerciante, aunque con un contenido diferente, no capitalista, es de gran importancia para nosotros, ya que aparte de la significación de la ganancia en el trabajo de la acumulación socialista, la ganancia en las condiciones del intercambio de mercado es un indicador de hasta qué punto la empresa se está llevando a cabo racionalmente y de qué resultado económico está dando.

#### Parte V. Capital mercantil y beneficio mercantil La cuestión del capital mercantil y del beneficio de los comerciantes en la U.R.S.S.

Huelga decir que, si bien la sociedad capitalista está interesada en la reducción de los gastos de circulación, en la medida en que son gastos no productivos, esto se aplica con mucha mayor fuerza a la economía estatal de la U.R.S.S., donde los elementos planificados tienen ya una importancia muy grande y en continuo aumento.

Con el crecimiento ulterior de la economía estatal y el fortalecimiento del elemento de planificación, las formas capitalistas superficiales del comercio estatal irán desapareciendo, y simultáneamente avanzará el proceso de su transformación en un aparato para la distribución planificada de los productos de la economía socialista.

49. La transformación del producto excedente de la industria estatal en plusvalía por medio del comercio privado y la apropiación por el Estado soviético de una parte de la plusvalía del capital privado por medio del comercio estatal.

Consideraremos ahora las relaciones mutuas que surgen cuando la industria estatal realiza su producción no por medio de la maquinaria del comercio estatal, sino por medio del comercio privado. Supondremos que el mismo trust textil vende sus mercancías no a través del sindicato textil, sino a través de alguna empresa comercial privada, que llamaremos "Moneybags and Company". En este caso, para liberarse del trabajo de realizar operaciones comerciales, relacionadas con la transferencia de mercancías del productor al consumidor, el trust textil vende sus mercancías de algodón a precios al por mayor a "Moneybags and Company", y así las vende por debajo de su valor, concediendo así una parte de su excedente de producto al capital mercantil. La parte de la plusvalía creada por los obreros en la industria estatal de la que se apropia el capitalista mercantil se transforma en plusvalía. Así, la explotación puede penetrar parcialmente en la industria estatal soviética a través del canal del comercio privado. Tenemos el estado de cosas inverso cuando la industria capitalista privada dispone de su producción a través de la maquinaria del comercio estatal. Aquí parte de la plusvalía creada por los obreros en la empresa capitalista es apropiada por el Estado obrero; en otras palabras, se destina a satisfacer las necesidades de la clase obrera en su conjunto. En la medida en que, de esta manera, el obrero de la empresa capitalista trabaja para la clase obrera en su conjunto, de la que forma parte, la parte de la plusvalía del capital que entra en el fondo del Estado proletario por medio del comercio de Estado, cambia su naturaleza social y pierde el carácter de plusvalía.

210

# 50. El carácter no capitalista del intercambio entre las empresas estatales y los pequeños productores de mercancías que no explotan el trabajo ajeno.

Consideraremos el caso de las empresas campesinas que realizan sus productos mediante el comercio de Estado. En este caso, el Estado toma sobre sí la enajenación de la producción del campesino, y en la venta posterior de ese producto al consumidor puede apropiarse de cierta parte del producto del campesino en forma de "ganancia del comerciante", si hablamos del campesino medio, o de parte de la plusvalía si hablamos del campesino rico. La apropiación de una parte del producto del campesino medio no puede ser considerada como explotación del campesino, ya que aquí no tenemos dos clases con intereses contradictorios, de las cuales una tendría que existir a costa de la otra. Por el contrario, a pesar de la existencia de ciertas contradicciones parciales entre los obreros y los campesinos, sus intereses básicos permanentes coinciden en general, en la medida en que la dictadura de la clase obrera asegura un camino no capitalista de desarrollo (como veremos en nuestra exposición posterior); mientras que bajo el capitalismo, la masa del campesinado está destinada a caer en las filas del proletariado, con la excepción de esa sección comparativamente pequeña que alcanza la posición de agricultores capitalistas.80 Así, al ceder parte de su producto al Estado obrero, el campesinado contribuye en primer lugar a la mejora de su propia situación, en la medida en que el Estado obrero gasta esos recursos en necesidades sociales, en las que el propio campesinado está interesado: por ejemplo, la defensa, el desarrollo de la industria socialista, la agricultura, la cooperación, la educación pública, etc.; y en segundo lugar, evitan la explotación a manos del capital mercantil privado, en cuyas manos caería inevitablemente esta parte del producto de los campesinos, si no dispusieran de sus mercancías a través del aparato del comercio estatal.

 $<sup>^{\</sup>rm 80}$ Esta cuestión se dilucidará con más detalle en la última sección de nuestro libro.

211

En cuanto a la apropiación de una parte de la plusvalía del campesino rico por el Estado obrero a través del comercio de Estado, tenemos aquí las mismas relaciones que teníamos en el caso de la apropiación por el Estado obrero de una parte de la plusvalía del capital industrial privado; y estas relaciones ya las hemos considerado así.

#### 51. La naturaleza del beneficio cooperativo en la U.R.S.S.

Para dar una respuesta a la cuestión de la naturaleza de la cooperación y del beneficio cooperativo en la U.R.S.S., debemos considerar las diversas formas de cooperación en relación con la composición social de los sectores de la población a los que sirven, y su conexión con el Estado y las empresas privadas. Consideraremos en primer lugar la cooperación de los consumidores. La cooperación de los consumidores presta servicios principalmente a los obreros, empleados y campesinos. En condiciones capitalistas, la cooperación de consumidores realiza mercancías producidas en empresas capitalistas y se apropia de parte de la plusvalía de esas empresas, repartiéndola entre sus miembros.

21

En la U.R.S.S., la cooperación de los consumidores realiza la producción de las empresas estatales y se apropia de una parte de la plusvalía de estas empresas, repartiéndola entre sus miembros. Esto significa que en la medida en que los miembros de las cooperativas de consumo son obreros, en esa medida el beneficio cooperativo se distingue del beneficio mercantil de las empresas estatales únicamente por el hecho de que el primero se destina a satisfacer las necesidades de los obreros pertenecientes a las sociedades cooperativas, mientras que el segundo se destina a satisfacer las necesidades del Estado obrero, es decir, de la clase obrera en su conjunto. Otra diferencia consiste en que el beneficio cooperativo, al ir a parar a los bolsillos de los cooperativistas, completa el fondo de recursos para el consumo individual de la clase obrera, mientras que el beneficio mercantil que llega al Estado puede destinarse a una mayor extensión de la producción y a otras necesidades de carácter social.

Así, si la cooperación de los consumidores abarcara a toda la clase obrera de la U.R.S.S., se eliminaría la primera distinción y sólo quedaría la segunda.

¿Puede considerarse explotación esta apropiación, por medio de la cooperación, de una parte del producto excedente en forma de beneficio cooperativo para el consumo individual de los mismos trabajadores de las empresas estatales que lo han creado? Por supuesto que no. La clase obrera no puede explotarse a sí misma. Pero incluso en la actualidad, cuando no toda la clase obrera está organizada en el sistema cooperativo y disfrutando de sus beneficios, no se puede hablar de explotación de los trabajadores no organizados en sociedades cooperativas por parte de los trabajadores que sí lo están. En primer lugar, nada ni nadie impide a ningún trabajador de la U.R.S.S. convertirse en cooperativista y participar en la distribución de la parte del excedente de producción. En segundo lugar, en el peor de los casos, se puede hablar a este respecto de cierta desigualdad existente en el seno de una clase, pero en ningún caso se puede hablar ni de explotación ni de plusvalía, lo que presupone la existencia de dos clases con intereses mutuamente contradictorios, de cuyas clases una existe a expensas de la otra. Por último, es necesario observar que en la U.R.S.S. el hecho de que los obreros pertenecientes a sociedades cooperativas reciban una parte de su plusproducto en forma de beneficio cooperativo no puede tener ningún reflejo en los salarios, tal como lo encontramos en el capitalismo.

213

Si un campesino medio o pobre es miembro de la cooperativa, todas nuestras concepciones sobre la naturaleza de la ganancia cooperativa de los consumidores siguen vigentes, como se desprende de lo que hemos dicho hasta ahora sobre las relaciones mutuas existentes entre la clase obrera y el campesinado en la U.R.S.S.

Consideraremos ahora las formas de cooperación campesina, aparte de la forma de los consumidores que acabamos de examinar, y aparte de la cooperación productiva que consideraremos más adelante en relación con el problema de la acumulación capitalista y socialista.

Queda una forma de cooperación-cooperación para la enajenación de los productos campesinos y para la compra de materias primas e instrumentos de producción. ¿Cuál es la naturaleza de esta forma de cooperación agrícola y del beneficio que reporta a sus miembros? Después de todo lo que hemos dicho hasta ahora, es fácil ver que para encontrar la respuesta a esta pregunta tenemos que tener en cuenta la clase del campesinado a la que sirve esta forma de cooperación, y quién es el que recibe el beneficio cooperativo. El campesinado en su conjunto no constituye una clase en la U.R.S.S. Como ya

hemos señalado, las relaciones de clase existen dondequiera que tengamos la presencia de antagonistas de clase con intereses mutuamente contradictorios, que surgen de la explotación de una clase por la otra. En el sistema soviético no existe tal antagonista de clase, enfrentado al campesinado en su conjunto. Es más, ni siquiera el campesinado constituye algo uniforme y homogéneo. Se divide en campesinos pobres, medios y ricos. El campesino pobre es un semiproletario, que no posee la cantidad necesaria de instrumentos y medios de producción propios para el trabajo en su explotación; el campesino rico es un miembro de la burguesía, que vive de la explotación del trabajo de los obreros agrícolas y de los pobres del pueblo; mientras que el campesino medio es un pequeño productor, propietario de los medios de producción y que vive de su propio trabajo; un ejemplo típico de la simple producción de mercancías. La cuestión de la naturaleza de la cooperación y del beneficio cooperativo se decidirá de manera diferente según cuál de estos sectores sea el que predomine en dicha cooperación. Cuando el campesino medio organiza la venta de sus productos a través de la cooperación agrícola, eliminando al intermediario privado, retiene parte de su propio producto en forma de beneficio cooperativo. De lo contrario, ese producto pasaría a formar la ganancia del comerciante privado, si el campesino realizara su producción no a través de la cooperación, sino a través del comercio privado.

Si el campesino rico dispone de su producción por medio de la cooperación, retiene la parte de la plusvalía que tendría que conceder al comerciante privado si vendiera sus mercancías no por medio de la cooperación, sino a través del comercio privado.

Es evidente que en el primer caso el comercio cooperativo no es de naturaleza capitalista, mientras que en el segundo adquiere un carácter capitalista. El kulak que, gracias a la tienda cooperativa, conserva parte de su plusvalía, apenas se distingue del capitalista industrial que vende sus mercancías a través de su propia tienda y preserva así parte de su plusvalía de la apropiación por el capital mercantil.

Así vemos que la cooperación puede ser de carácter capitalista y no capitalista, según el sector del campesinado que agrupe. Más arriba ya hemos señalado que en condiciones capitalistas, de ser un medio para defender al pequeño productor de la explotación del capital mercantil, la cooperación tiende a transformarse en una organización comercial de los campesinos capitalistas.

En la gran mayoría de los casos, la cooperación agrícola soviética es una

organización de los elementos medios y, en parte, de los pobres, y, por consiguiente, tiene básicamente un carácter no capitalista; y debido a una serie de condiciones derivadas de la existencia de la dictadura de la clase obrera en la U.R.S.S., se convierte en un medio de reorganizar la pequeña producción campesina en una producción socialista a gran escala. Examinaremos estas condiciones cuando tratemos de la acumulación socialista en la U.R.S.S.

#### CAPÍTULO II. TEMAS Y EJERCICIOS

- 1. Responda a la pregunta. ¿Cuál es la importancia específica y la tendencia de desarrollo de las diversas formas de comercio en la U.R.S.S.?
- 2. ¿Son aplicables al comercio soviético las categorías de capital mercantil y beneficio mercantil?
- 3. ¿A qué elementos se puede referir el comercio estatal soviético y cuál es la tendencia de su desarrollo?
- 4. ¿Cuál es el carácter social de la parte de la plusvalía del capital privado que recae en los fondos del Estado soviético a través del comercio de Estado, y de la parte del producto excedente de la industria estatal que recae en el bolsillo del comerciante privado a través del comercio privado?
- 5. ¿Cuál es el carácter de la cooperación y del beneficio cooperativo en la URSS?

#### PARTE VI

# EL CAPITAL DE PRÉSTAMO Y EL CRÉDITO: EL DINERO DE CRÉDITO Y EL PAPEL MONEDA

# Capítulo I

# CAPITAL DE PRÉSTAMO E INTERÉS

# 52. Observaciones preliminares.

Investigaremos ahora el proceso por el cual se deriva esa parte de la masa general de plusvalía que no corresponde al capitalista industrial o al comerciante, sino al capitalista monetario, y que se conoce con el nombre de interés.

Las dos formas de ganancia, o cuotas de plusvalía, que ya hemos analizado, la ganancia industrial y la ganancia mercantil, corresponden, por así decirlo, a dos fases en el circuito realizado por el capital, a saber, las fases del capital industrial y del capital comercial. La nueva forma, que vamos a examinar, corresponde a una tercera fase, a saber, la fase del capital dinero. Para comprender la naturaleza del interés debemos recordar lo que se ha dicho en la parte precedente sobre la circulación del capital en general, y tratar en particular del papel que el capital-dinero desempeña en dicha circulación.

Sin dinero, el capitalista, como ya hemos visto, no puede iniciar el proceso de producción, pues debe disponer de dinero para asegurarse la fuerza de trabajo y los medios de producción. Pero incluso después de que las nuevas mercancías que encarnan la plusvalía de los trabajadores hayan sido creadas en el proceso de producción, el capitalista no habrá logrado su propósito si la plusvalía no ha sido realizada. En las condiciones imperantes en el capitalismo, sólo puede realizarse en forma de dinero. El dinero es, por tanto, una condición necesaria no sólo para el inicio del proceso de producción capitalista, sino también para su conclusión con éxito. Para que la circulación del capital pueda continuar sin interrupción es necesaria la conversión libre e

ininterrumpida de otras formas de capital en dinero, y viceversa.

Poseer dinero en la sociedad capitalista significa no sólo poder adquirir algún otro equivalente a cambio de él, sino también tener derecho a asegurar la ganancia, a asegurar la plusvalía. El dinero se convierte no sólo en la forma universal del valor, sino también en la forma universal del capital. Además de sus funciones en la economía mercantil simple, el dinero adquiere una nueva función: la función de capital-dinero.

En la medida en que la búsqueda de la ganancia es el principal estímulo para el desarrollo de la producción capitalista, esta búsqueda de la ganancia debe estar estrechamente ligada a la búsqueda del dinero, es decir, del capital en su forma más universal.

Para asegurar la plusvalía, basta con que el capitalista disponga de capital dinerario no de forma permanente, sino durante un cierto tiempo limitado. Una vez obtenido el dinero para su uso temporal, el capitalista puede convertirlo en capital industrial y, más tarde, una vez finalizado el proceso de producción, puede obtener dinero mediante la venta de sus mercancías acabadas. Puede así realizar la plusvalía producida y reembolsar a su propietario el dinero que obtuvo para uso temporal.

Si una persona que tiene dinero a su disposición lo presta a otra para su uso temporal, esa transacción se denomina préstamo.

En la medida en que estamos investigando el sistema capitalista de producción, examinaremos en primer lugar aquella forma de transacción de préstamo que es más característica de este sistema, a saber, la forma en que el dinero tomado a crédito desempeña el papel de capital-dinero, es decir, como medio para la adquisición de plusvalía.

# 53. La formación de capital libre.

¿Existen en la sociedad capitalista recursos monetarios libres que puedan ser tomados para su uso temporal por sus propietarios? Encontramos que cualquier capitalista industrial puede disponer de recursos monetarios libres en determinados momentos.

En la parte que trata de la ganancia, ya hemos señalado que el capital fijo

transfiere después de cada ciclo de producción sólo una parte de su valor a la mercancía. Así, las sumas aseguradas por el capitalista después de la venta de cada remesa de mercancías para el desgaste de su capital fijo permanecen inactivas hasta que la maquinaria vieja está totalmente gastada y debe ser sustituida por maquinaria nueva, o hasta que esas sumas alcanzan cantidades tales que permiten comprar nuevos edificios y máquinas para una expansión de la producción.

Así, en el curso de este intervalo, parte del dinero perteneciente al capitalista queda, por así decirlo, en barbecho.

Por supuesto, el capitalista puede utilizar parte de él para la compra de materia prima adicional y de fuerza de trabajo adicional, que en algunos casos puede ser utilizada incluso con el viejo equipo, por ejemplo, mediante la introducción de un turno extra, etc.; pero esta posible utilización de los fondos libres está restringida dentro de límites comparativamente estrechos, dependiendo del equipo libre disponible, y no excluye la formación de dinero temporalmente ocioso.

Los fondos temporalmente ociosos se forman en manos del capitalista no sólo a través de la realización gradual de su capital fijo; se forman también por su capital circulante. ¿Cómo ocurre esto? En la parte que trata del beneficio mercantil ya hemos señalado que un capitalista rara vez vende sus mercancías inmediatamente después de la realización de un ciclo de producción y luego compra con el dinero asegurado todo lo necesario para el siguiente ciclo. Normalmente continúa con el siguiente ciclo sin esperar a la realización de las mercancías producidas durante el primer ciclo. Por lo tanto, debe disponer de una cierta cantidad de capital adicional para garantizar el funcionamiento ininterrumpido de su empresa y poder continuar con el nuevo ciclo. Si la mercancía acabada se vende rápidamente, a veces es posible que el dinero obtenido quede ocioso, ya que la continuación de la producción durante cierto tiempo se ha asegurado mediante la inversión de capital adicional en la empresa.

Aparte de eso, el capitalista puede disponer durante un tiempo del fondo salarial. Los salarios se pagan realmente después de que el capitalista haya utilizado la fuerza de trabajo de los obreros, y después de ciertos intervalos definidos: una vez a la semana, una vez cada dos semanas o una vez al mes. Una parte del capital variable reservado como salario queda así libre durante algún tiempo, por breve que éste sea.

220

Por último, la realización de la plusvalía producida por los trabajadores es también una fuente de dinero libre. Si el capitalista no toca esta plusvalía para la satisfacción de sus necesidades personales, sino que quiere utilizarla en su empresa, debe esperar a haber acumulado cantidades considerables de la misma.

Son posibles muchas otras combinaciones en las que una parte del capital queda libre en forma de dinero, pero nos limitaremos únicamente a los casos que hemos mencionado.  $^{81}$ 

En la medida en que todo capitalista dispone siempre de una parte de dinero temporalmente libre, en la medida en que el plazo de reposición del capital fijo, la duración de los diversos ciclos de producción, las condiciones de realización de las mercancías, el tiempo y las condiciones de pago a los obreros, no son los mismos con todos los capitalistas, es posible utilizar ampliamente estas sumas ociosas por medio del crédito, por corto que sea el plazo por el que se liberan las diversas sumas de los capitalistas individuales.

# 54. El interés del capital prestado.

Pero un capitalista que ha tomado dinero de otro para utilizarlo temporalmente en forma de crédito, recibe, como ya hemos dicho, una oportunidad de ampliar su producción y de crear nueva plusvalía.

Es obvio que esta plusvalía, asegurada con la ayuda de la inversión del dinero de otro hombre, no puede permanecer enteramente en manos del capitalista que utiliza ese dinero. También es obvio que el capitalista que presta dinero a otro capitalista para su uso temporal sólo lo hace si recibe como compensación una cierta parte de la plusvalía exprimida de los trabajadores con la ayuda de su dinero. La plusvalía que recibe el capitalista que presta el dinero se llama interés, y el capital que se entrega para uso temporal se llama capital prestado.

El propietario de dinero al prestarlo a otros recibe intereses por la razón de que los otros utilizan ese dinero, aunque parecería que él mismo no tiene nada que ver con la creación de plusvalía. Para él, el proceso de percepción de

<sup>&</sup>lt;sup>81</sup> Hasta aquí dejamos de lado los pequeños ahorros monetarios de los trabajadores, de los que nos ocuparemos más adelante.

intereses adopta la forma de M — M'; ha suministrado a su deudor una cierta cantidad de dinero M y al cabo de cierto tiempo recibe de su deudor una suma de dinero M' que incluye el M original y un cierto excedente, digamos más m. Desde el estrecho punto de vista subjetivo del prestamista puede parecer que el excedente ha surgido de la mera circulación del dinero, que el dinero en sí mismo tiene la propiedad de aumentar de valor cuando se presta a otros.

Lo erróneo de esta idea debería quedar suficientemente claro después de lo que hemos dicho anteriormente sobre las fuentes de la plusvalía en general y del beneficio del comerciante en particular. No cabe la menor duda de que el plus m no puede surgir de la mera circulación del dinero; se paga al prestamista sólo porque el prestatario al asegurar el dinero como préstamo asegura al mismo tiempo el derecho a utilizar ese dinero como capital, como medio de adquisición de plusvalor.

# 55. El tipo de interés.

La relación entre la masa de ganancia percibida por el prestamista y la cantidad de capital prestado se denomina tipo de interés. ¿Qué determina este tipo? En la medida en que el interés es una parte de la plusvalía creada con la ayuda del capital prestado, es evidente que el límite más alto del interés será la plusvalía creada con la ayuda de ese capital prestado. Para la sociedad en su conjunto el Emit más alto de interés es la tasa media de ganancia.

A este respecto hay que observar que en algunos casos individuales el interés puede elevarse por encima de este tipo medio. Si, por ejemplo, la escasez de dinero (una escasez de medios de circulación, por ejemplo) amenaza a un capitalista con la pérdida de la ganancia sobre su propio capital, puede acordar pagar un interés muy alto para poder asegurarse al menos alguna ganancia sobre su propio capital. También podemos imaginar que un capitalista acepte pagar una parte de su beneficio por encima del tipo medio por el uso del capital prestado, si la obtención de fondos adicionales promete reportarle un superbeneficio.

Pero es obvio que tal elevación del tipo de interés por encima de la tasa de ganancia sólo es posible en casos individuales; de lo contrario, parte del capital invertido en la industria se ofrecería en forma de capital de préstamo y el tipo de interés descendería naturalmente. Si no tomamos casos individuales sino

el sistema capitalista en su conjunto, y a lo largo de un período más o menos prolongado, el límite máximo del tipo de interés será la tasa media de ganancia.

El tipo de interés que tiene como límite máximo la tasa de ganancia suele estar por debajo de ese Emit. Salvo en casos como los que hemos mencionado anteriormente, el capitalista toma dinero prestado para un uso temporal sólo si con ello puede apropiarse de una parte de la plusvalía producida con ayuda de ese dinero, sin tener que entregarlo todo a su acreedor.

¿Existe un límite por debajo del cual no puede bajar el tipo de interés?

El mínimo absoluto, que, por regla general, el tipo de interés nunca alcanza, es cero, es decir, el caso en que el capital prestado no devenga interés alguno.

¿Cuál es la causa de la fluctuación del tipo de interés entre estos dos límites?

El factor principal de esta fluctuación es la correlación entre la oferta y la demanda. Cuanto mayor sea la oferta de capital monetario en paro, menor será el tipo de interés; cuanto mayor sea la demanda de capital monetario, mayor será el tipo de interés.

La fluctuación de la oferta y la demanda de capital monetario depende de numerosas circunstancias que trataremos más adelante.

Hay que tener en cuenta que, como la tasa media de ganancia es, por regla general, el límite superior del tipo de interés y como con el desarrollo del capitalismo la tasa media de ganancia tiende a bajar, la amplitud de la fluctuación del tipo de interés entre los límites superior e inferior debe tener una tendencia decreciente. Aparte de eso, en la medida en que la tasa media de ganancia en los países atrasados es más alta, la tasa de interés en esos países también puede ser (y es) más alta que en los países capitalistas altamente desarrollados con una elevada composición orgánica del capital.

22

En todo país capitalista, según la oferta y la demanda de capital dinerario, puede establecerse siempre un tipo medio de interés, y mientras que el tipo medio de beneficio existe simplemente como un nivel hacia el que tiende el beneficio del capitalista individual, el tipo medio de interés tiene un carácter más definido. Esto es así porque la igualación del tipo de interés se logra mucho más fácilmente que la igualación de los beneficios industriales. Mientras que la igualación de los beneficios en las diversas ramas de la industria no se ve afectada directamente por la competencia de las mercancías

acabadas, sino indirectamente por la transferencia de capital de una industria a otra, en el reino del capital-dinero no hay ramas diferentes: todo el dinero, lo maneje quien lo maneje, "huele igual"; además, muchas organizaciones capitalistas, de las que hablaremos más adelante, pueden determinar con bastante exactitud la correlación general entre la oferta y la demanda de capital-dinero. Esto ayuda a establecer un tipo de interés más o menos definido y uniforme para ciertos períodos en diferentes países.

# 56. Separación de las funciones del capital dinerario y del capital industrial.

Hasta ahora, al hablar del capital-préstamo y del interés, hemos supuesto que un capitalista industrial, teniendo en su poder dinero temporalmente desocupado, presta ese dinero directamente a otro capitalista para su uso temporal. El capitalista industrial, que normalmente obtiene su ganancia mediante la explotación directa de los obreros, actúa también en este caso como capitalista monetario que recibe intereses sobre su capital libre.

Sin embargo, en realidad no es necesario que una misma persona actúe a la vez como capitalista industrial y como capitalista monetario. Así como las funciones del capital mercantil pueden, como hemos visto, separarse de las funciones del capital industrial, también puede haber una separación de las funciones del capital dinerario. Cualquier propietario de dinero, independientemente de dónde lo haya obtenido, puede hacer de la concesión de créditos a interés su especialidad. Al igual que la burguesía mercantil, surge una "burguesía del dinero" especial, un grupo de los llamados capitalistas rentistas que no poseen ninguna empresa industrial, sino que suministran capital dinero a otros y reciben intereses.

22

Así como históricamente el capital mercantil apareció antes que el capital industrial, la aparición del capital dinero como tal precedió a la aparición del capital industrial.

Estuvo ligado al desarrollo de las relaciones mercancía-dinero.

En la medida en que el dinero existía antes del desarrollo del modo de producción capitalista y era utilizado no sólo como medio de circulación sino, como sabemos, también atesorado, era posible acumular una cierta cantidad de dinero en manos de individuos. Cuando estos individuos prestaban dinero a quienes lo necesitaban, recibían una cierta "compensación" por ello, y de esta manera su dinero se convertía en capital remunerado. A diferencia del capital-préstamo, del que hemos hablado hasta ahora en relación con la sociedad capitalista desarrollada, esta forma de capital, conocido como capital-usurero, es ante todo un medio de explotación de los pequeños productores campesinos y artesanos de mercancías. Aprovechando la debilidad económica de los productores y su extrema necesidad de dinero, el capital usurero, al concederles préstamos, les extorsionaba en forma de intereses no sólo la totalidad de su producto excedente, sino también una parte del producto necesario.

El usurero prestaba su dinero también a los señores feudales —los grandes terratenientes— para sus necesidades personales. Es evidente que tales préstamos conducían también a la explotación de los campesinos que estaban bajo el dominio de los señores feudales, pues éstos transferían la carga de los intereses a los campesinos.

Así pues, la aparición de las relaciones capitalistas se encontró con que el capital que devengaba intereses ya existía.

Sin embargo, en las condiciones de las relaciones capitalistas predominantes, la naturaleza misma de este capital ha cambiado radicalmente. En lugar de servir, como el capital usurero, como medio de explotación de los pequeños productores de mercancías, en lugar de servir como factor que contribuye a la ruina de estos productores, el capital de préstamo se convierte en un medio de explotación del trabajador asalariado y de expansión de la producción capitalista; y mientras que el capital usurero se apropiaba de la totalidad del plusproducto de los pequeños productores de mercancías, y a menudo incluso de una parte del producto necesario, el capital de préstamo, por regla general, no aporta ahora a su propietario más que una parte de la plusvalía producida por el trabajador, mientras que una parte de ella debe ir a parar al capitalista industrial.<sup>82</sup>

225

No debemos, pues, confundir al usurero precapitalista con el moderno capitalista del dinero.

<sup>&</sup>lt;sup>82</sup> Ni que decir tiene que el capital de usura, como muchas otras supervivencias precapitalistas, sigue existiendo en la sociedad capitalista.

# 57. La separación del beneficio de la empresa del interés.

El capitalista monetario que no posee una empresa industrial, sino que presta dinero a otros, sólo recibe, como ya hemos dicho, intereses. La diferencia entre el beneficio total y el interés va a parar al capitalista industrial en forma de lo que se denomina beneficio de empresa.

Puesto que en estas condiciones el dinero, como tal, parece reportar a su propietario una ganancia, independientemente de su inversión en una empresa capitalista, el capitalista industrial comienza a dividir la plusvalía que recibe de su propio capital en dos partes: la ganancia de los fabricantes y el interés sobre el capital. Si, digamos, el tipo medio de interés sobre el capital es del 5% y un capitalista obtuviera sobre un capital de 100.000£15.000£ de beneficio, argumentaría de la siguiente manera: "Si yo no fuera fabricante, habría recibido sobre mis 100.000£ un 5% de interés, es decir, habría ganado 5.000£ como capitalista monetario; pero he ganado 15.000 y no 5.000£. ¿De dónde han salido las 10.000£ extra? Las he ganado porque he invertido mi dinero en la manufactura; estas 10.000£ son, por tanto, mi beneficio de empresa; mi capital me ha reportado un 5% de interés y un 10% de beneficio de empresa."

Sabemos que el 5% de interés y el 10% de beneficio empresarial no son más que partes de una misma plusvalía. Sin embargo, tal división tiene en cierto sentido su justificación, pues aunque el 5% de interés no podría, en general, haber surgido sin la producción de plusvalía, es evidente para cada capitalista individual que podría recibir el 5% de interés sobre su capital sin emprender la organización de ninguna producción capitalista.

Así pues, la separación de las funciones del capital dinerario de las funciones del capital industrial conduce a una separación del interés del beneficio de la empresa, aunque el capitalista dinerario y el capitalista industrial sean un mismo individuo.

# Capítulo II

# CRÉDITO Y BANCOS

# 58. El crédito bancario y el crédito comercial.

Hemos visto, pues, cómo el capitalista puede ampliar su empresa invirtiendo el capital desocupado. Si no fuera por esta forma de crédito, el proceso de transformación del capital dinerario en capital industrial tendría que desarrollarse con interrupciones y largos intervalos —una parte del dinero disponible, digamos, quedaría en barbecho durante un tiempo considerable hasta que pudiera ser transformado en maquinaria, edificios, etc.-. Pero el sistema crediticio no permite que este dinero permanezca ocioso, y si no puede convertirse inmediatamente en capital industrial en una fábrica, se transfiere con ese fin a otra.

Pero sin la ayuda del crédito, la interferencia en la circulación del capital puede tener lugar no sólo sobre la base del capital parado, de una incapacidad temporal para transformar el capital dinero en capital industrial —la interferencia sería inevitable porque después del proceso de producción el capital tendría que permanecer durante cierto tiempo en forma de mercancías, es decir, sería incapaz de transformarse de capital mercancía en capital dinero libremente.

De hecho, sabemos que para asegurar la continuidad en la circulación del capital es necesario que tras la finalización de un proceso de producción el capitalista venda inmediatamente sus mercancías acabadas y compre por el dinero asegurado todo lo necesario para el siguiente ciclo de producción. Si esto es imposible, si transcurre algún tiempo entre el final del período de producción de mercancías y el final del proceso de circulación de estas mercancías, el capitalista, para asegurar la continuidad de su producción, debe disponer de capital adicional, de una cantidad extra de dinero, para poder continuar con su producción antes de que se vendan las mercancías viejas. Mientras sus mercancías acabadas no se realicen, constituyen capital muerto. Cuanto antes se vendan, menos capital adicional necesitará el capitalista y más posibilidades tendrá de crear plusvalía con la ayuda de su capital.

También en este caso el crédito, que acorta el período de circulación de las mercancías y acelera su realización, viene en ayuda del capitalista.

#### ¿Cómo ocurre esto?

Supongamos que un capitalista, por ejemplo, un fabricante textil, tiene existencias de mercancías acabadas, por ejemplo, percal. ¿Por qué no puede venderlo inmediatamente?

Puede haber muchas razones. En primer lugar, una fábrica textil trabaja de forma más o menos regular y constante durante todo el año, mientras que la demanda de percal dista mucho de ser regular: en invierno es pequeña y hacia el verano aumenta; puede haber una demanda considerable de percal en las zonas rurales en otoño, cuando los campesinos disponen de dinero procedente de la venta de la nueva cosecha. Aparte de las fluctuaciones estacionales de la demanda de productos básicos, un retraso en el período de circulación de los productos básicos puede deberse al hecho de que dichos productos tienen que viajar desde el punto de producción durante un tiempo considerable antes de llegar al punto donde pueden venderse. También puede haber otras razones.

Supongamos, entonces, que un fabricante textil ha acumulado una cierta cantidad de percal durante el invierno que sólo puede vender en primavera y que tiene que comprar, digamos, carbón en invierno para poder continuar el proceso de producción. Todo su dinero está invertido en sus acciones, que no se pueden vender, y no tiene dinero para comprar carbón. A su vez, el carbonero no puede vender su mercancía, ya que el fabricante textil no tiene dinero para pagarla. En un polo hay una mercancía  $C_1$  y en el otro hay otra mercancía  $C_2$ , pero el intercambio no puede tener lugar entre ellas debido a la ausencia del eslabón perdido M.

Pero el fabricante textil no carece totalmente de recursos. Puede vender su calicó en primavera y asegurarse el dinero con el que pagar al propietario del carbón, y si el propietario del carbón aceptara esperar el dinero hasta la primavera, la transacción podría realizarse de inmediato.

El pago al contado queda así desplazado por la obligación de pagar el dinero al cabo de cierto tiempo, y de este modo se reduce el tiempo de circulación de las mercancías y se elimina la necesidad de capital industrial adicional para asegurar la continuidad de la producción sin la ayuda del crédito.

Esta forma de crédito, que facilita la circulación de mercancías y elimina los

obstáculos en la circulación de capital que surgen de la obstrucción del capital en forma de mercancías, se denomina crédito comercial.

La forma que hemos analizado anteriormente, es decir, el crédito que elimina la obstrucción del capital en forma de dinero y ayuda a convertir el capital en barbecho en capital activo, se denomina crédito bancario.

#### 59. La letra de cambio como garantía.

Un capitalista puede dar crédito a otro sobre la base de la confianza personal.

Un capitalista que posee carbón puede venderlo a un fabricante textil en invierno con la promesa de que lo pagará, digamos, en primavera. Lo mismo puede ocurrir con un acreedor capitalista que dispone de sumas de dinero excedentarias. Puede prestar estas sumas simplemente en fideicomiso al prestatario, es decir, a la persona que recurre al crédito.

Pero normalmente el prestamista exige al prestatario un compromiso por escrito.

La forma más común de este compromiso es la letra de cambio. Si el prestatario entrega al prestamista una promesa por escrito de que le pagará la suma de dinero especificada en un momento determinado, dicha promesa se denomina letra de cambio simple. Si en el ejemplo anterior el fabricante textil firma una promesa en la que declara que pagará el dinero en una fecha determinada de la primavera al carbonero, o a su orden, se tratará de una letra de cambio simple.

230

Además de las letras de cambio simples, también existen las letras de cambio. Supongamos que el fabricante textil no sólo toma  $10.000\pounds$  a crédito en forma de carbón, sino que también vende  $10.000\pounds$  de percal a crédito a un comerciante. En lugar de que el comerciante entregue al fabricante textil una letra de cambio y el fabricante textil otra al carbonero, el fabricante textil puede transferir al carbonero su letra de cambio por  $10.000\pounds$  y transferir así al comerciante el pago de su deuda; al final del plazo, este último puede pagar las  $10.000\pounds$  directamente al fabricante de carbón y cancelar así ambas operaciones de crédito a la vez.

Una letra de cambio en la que el deudor no se compromete a pagarse a sí

mismo, sino que transfiere esa obligación a otro, se denomina letra de cambio.

La persona que da la letra de cambio (en nuestro ejemplo, el fabricante textil) se denomina librador, y la persona sobre la que se gira y que tendrá que pagar la letra se denomina librado (en nuestro ejemplo el librado será el comerciante); finalmente, la persona que recibe el dinero de la letra de cambio (el fabricante de carbón) se denomina beneficiario.

La letra de cambio entra en vigor como garantía si el librado la firma y declara así su consentimiento para pagar la letra. Por lo tanto, si en la letra de cambio simple deben intervenir al menos dos partes, en la letra de cambio deben intervenir al menos tres.

Pero el número de personas que intervienen en una letra de cambio o en una letra de cambio puede ser mayor. Si el fabricante de carbón, cuando acepta la letra de cambio del fabricante textil, quiere comprar a crédito equipos para sus minas, por ejemplo, con la garantía de la letra que tiene en su poder, puede transferir la letra del fabricante textil al fabricante de maquinaria en lugar de dar una nueva letra de cambio. Al hacerlo, debe endosar la letra; el fabricante de maquinaria puede transferir la letra de cambio con su propio endoso a una cuarta persona, etc. En estos casos, todos los endosantes son igualmente responsables de la letra si la persona que debe pagarla no lo hace al vencimiento.

Una letra de cambio se escribe en un papel determinado de forma establecida, y el Gobierno, mediante normas legales, ayuda a cobrar al deudor la suma indicada en ella. Una característica de la letra de cambio es que el tribunal, al dictar sentencia, no se preocupa de si la persona que se ha comprometido a pagarla ha recibido bienes o dinero al firmar la letra; una vez que se establece que firmó la letra, debe pagarla. Esto facilita enormemente el procedimiento de cobro de una letra de cambio, aunque, por supuesto, puede dar lugar a un abuso de la llamada letra de cambio de acomodación: una persona puede dar a otra una letra de cambio por cualquier suma, aunque el librado no haya recibido ni dinero ni bienes a crédito: la persona que acepta la letra de cambio puede recibir en su garantía crédito en forma de bienes o dinero mediante su endoso; cuando la letra vence, puede descubrirse que el librado no puede pagar. El capitalista, por tanto, al aceptar la letra de cambio debe estar en guardia contra las letras de acomodación.

La importancia de la letra de cambio como una de las principales formas de

crédito es enorme. Al facilitar la circulación de capitales, la letra de cambio simplifica la compensación de cuentas de los capitalistas individuales y a menudo elimina la necesidad de dinero en efectivo.

#### 60. Descuento de letras de cambio: Intereses de descuento.

Si un capitalista tiene una letra de cambio cuyo pago aún no ha vencido y, por una razón u otra, necesita dinero, puede dirigirse a otro capitalista que tenga dinero y, entregándole la letra de cambio endosada, obtener dinero de él. El capitalista que acepta la letra de cambio cobrará el dinero a su vencimiento. Esta operación por la que el tenedor de una letra de cambio recibe dinero sobre ella antes de su vencimiento se denomina descuento.

Ni que decir tiene que el capitalista del dinero al aceptar la letra de cambio no pagará al tenedor la suma total indicada, sino que le descontará una cantidad conocida como interés de descuento. En esta operación presta al tenedor de la letra una determinada suma de dinero por un tiempo determinado, y el descuento de la letra no es más que una forma especial de operación de crédito. Se concede un préstamo al tenedor de la letra de cambio que es reembolsado al cabo de un tiempo por la persona que se supone que debe pagar sobre esa letra de cambio.

Pero no sólo un tercer capitalista puede descontar la letra de cambio; también puede hacerlo la persona que la emitió originalmente. Si, digamos, el fabricante textil se comprometió a pagar sobre la letra el 1 de mayo y puede pagar el 1 de marzo, puede dirigirse al fabricante de carbón, pagar su deuda y retirar su letra de cambio (o destruirla). Pero el fabricante textil, que puede y tiene derecho a disponer del dinero hasta el plazo de pago especificado, el 1 de mayo, pagará al fabricante de carbón antes de esa fecha sólo si éste le devuelve en forma de intereses de descuento el importe de los intereses que recibiría si la deuda no se pagara con dos meses de antelación. Suponiendo que la letra de cambio se emitió, como hemos dicho, por  $10.000 \pounds$ , y suponiendo que el descuento medio anual es igual al 6%, y suponiendo además que la letra de cambio se descuenta con dos meses de antelación, los intereses de descuento sobre  $10.000 \pounds$  serán de

$$\frac{10.000 \times 6 \times 2}{100 \times 12} = 100 \pounds;$$

es evidente que al descontar la letra de cambio el 1 de marzo, el fabricante textil tendría que pagar no las  $10.000\pounds$  completas, sino 10.000 - 100, es decir,  $9.900\pounds$ .

El descuento de letras de cambio amplía de este modo los límites del propio crédito, vinculando el crédito bancario con el comercial y haciéndolo más flexible.

#### 61. El concepto general de banco.

Al hablar del crédito hemos supuesto que las operaciones de crédito se realizan directamente entre un capitalista necesitado de crédito y un capitalista que posee dinero libre o mercancías y puede conceder ese crédito.

Sin embargo, este servicio directo de un capitalista a otro no siempre es posible.

Esto se aplica en primer lugar al crédito. Supongamos que un capitalista industrial necesita cierta cantidad de dinero como crédito para la compra de nueva maquinaria. ¿Es fácil encontrar otro capitalista industrial que posea una cantidad suficiente de dinero y que esté en condiciones de prestarlo por el plazo que necesita el primer capitalista?

Es evidente que estas felices combinaciones sólo son posibles en casos excepcionales.

Las sumas de amortización acumuladas por un capitalista pueden no ser suficientes para satisfacer las necesidades de otro capitalista; el fondo salarial que, como hemos visto, puede quedar en barbecho en manos del capitalista sólo está libre durante un período tan insignificante que las posibilidades de prestarlo a otro son muy limitadas.

Una salida a las dificultades que plantea la concesión directa de crédito es la organización del crédito a través de instituciones especiales de crédito: los bancos.

El capitalista que dispone de sumas no necesita buscar un prestatario que acepte su dinero durante el tiempo y en la cantidad que pueda disponer de él. El banco, como intermediario entre todos los prestamistas y prestatarios, toma en sus manos los recursos libres no sólo de uno, sino de muchos

#### capitalistas.

Cada capitalista individual puede tener cantidades insignificantes de dinero ocioso, y sólo para un plazo muy corto. Pero una vez que ese dinero se concentra en un lugar, es decir, en el banco, forma grandes sumas que pueden ser prestadas por el banco durante un largo período, en la medida en que los diversos capitalistas que ponen su dinero a su disposición no lo exigirán todos al mismo tiempo para su propio uso.

El capitalista que necesita dinero no necesita buscar al capitalista que podría concederle el préstamo, sino que puede dirigirse al banco.

El banco es así el intermediario entre los capitalistas que tienen dinero parado y los capitalistas que necesitan ese dinero. Todas las operaciones del banco para reunir el dinero disponible se denominan operaciones pasivas del banco, mientras que los actos de desembolso de estas sumas entre los prestatarios, las personas que necesitan dinero, se denominan operaciones activas.

#### 62. Operaciones bancarias pasivas.

¿Cuáles son las principales operaciones bancarias pasivas o, dicho de otro modo, de dónde obtiene el banco el dinero para poder conceder créditos?

Aquí hay que tener en cuenta el capital propio del banco. Las personas que organizan un banco no pueden limitarse a poner el cartel de que aceptan dinero de capitalistas individuales, y reunir el capital de otros sin tener ninguno propio. Nadie les confiaría su dinero si no tuvieran capital propio para asegurar a sus clientes contra posibles pérdidas.

El dinero que pertenece a los propietarios del banco suele denominarse capital básico del banco. También se denomina acciones del banco si está formado por acciones en poder de varios capitalistas.

Aparte del capital básico o acciones, también existe el capital de reserva del banco, que se compone de la parte de los beneficios anuales que los propietarios o accionistas del banco dejan en éste para su posterior expansión.

Del mismo modo que es posible recoger muchos otros cristales arrojando un cristal sólido en un vaso lleno de sal disuelta, un banco atrae con la ayuda de su propio capital otras sumas de dinero disponibles, que luego puede poner

en circulación.

Esta captación de capital ocioso se efectúa principalmente en forma de depósitos.

Si una persona deposita su dinero libre en el banco entendiendo que puede recuperarlo a voluntad, se trata de un depósito sin fecha; si el depositante da una fecha definida antes de la cual se compromete a no exigir el dinero, ese depósito se denomina depósito con fecha.

Es lógico que con un depósito fechado el banco pueda disponer libremente del dinero hasta la fecha especificada, ya que es seguro que no se reclamará antes de esa fecha. Otra cosa son los depósitos sin fecha. El banco debe tener siempre preparada una parte considerable de estos depósitos, ya que los depositantes pueden acudir en cualquier momento y reclamar su dinero. Por lo tanto, es obvio que al pagar intereses al depositante por el uso de su dinero, el banco pagará un tipo más alto por los depósitos con fecha que por los depósitos sin fecha.

Los depósitos sin fecha están muy de moda en forma de cuentas corrientes.

Una persona que abre una cuenta corriente en un banco puede, en caso de necesidad, retirar del banco una parte o la totalidad de su depósito, o añadirle más. Normalmente, una persona que tiene una cuenta corriente dispone de un talonario de cheques y puede emitir cheques. El depositante, al especificar una suma determinada en un cheque y estampar su firma en él, puede recibir una parte o la totalidad de su depósito o dar ese cheque a otra persona para que reciba ese dinero. Gracias a este sistema, el capitalista puede guardar su dinero en el banco y no llevar ni un céntimo en el bolsillo. Cuando compra mercancías a otro capitalista, no necesita ir al banco a por dinero, le basta con extender un cheque. Si el capitalista que le vende la mercancía también tiene una cuenta corriente en el banco, cuando presenta el cheque del primer capitalista en su banco, puede ingresar la suma especificada a su nombre en lugar de sacar el dinero. De este modo, toda una serie de transacciones pueden realizarse sin ayuda de dinero en efectivo, simplemente transfiriendo sumas de la cuenta corriente de un depositante a la de otro.

Si los capitalistas tienen sus cuentas corrientes en bancos diferentes, también es posible efectuar una liquidación de cuentas entre ellos mediante cheques. Esto se consigue mediante acuerdos mutuos entre los distintos bancos, que aceptan los cheques de los demás y liquidan sus respectivas cuentas después

de determinados intervalos.

Por medio de depósitos, los bancos reúnen no sólo sumas libres en posesión de capitalistas individuales. Es sabido que los obreros tienen ciertos ahorros. El obrero o el empleado, negándose a sí mismo algunas de sus necesidades vitales, a menudo intenta ahorrar algo de dinero para un día lluvioso; o puede querer comprar algunos artículos para el hogar o ropa cara, etc., para lo cual tiene que ahorrar dinero. El agricultor que quiere comprarse un caballo o construirse una casa nueva también debe ahorrar dinero.

Los céntimos ahorrados por miles y millones de trabajadores, sumados, hacen miles y cientos de miles de libras que pueden ser utilizadas por los capitalistas.

Este negocio de sacar los céntimos de las cajas y de las medias lo realizan los mismos bancos, que pagan también a los obreros un cierto interés por utilizar sus céntimos.

236

Se puede tener aquí la impresión de que los obreros que depositan su dinero en el banco se convierten también en capitalistas, que el obrero puede tener una renta sobre su salario igual que el capitalista sobre su capital. Pero esto es absurdo. Aparte del hecho de que el interés que recibe un trabajador por su depósito es insignificante, es fácil comprender que el incremento de su depósito no puede ser la fuente principal de sus ingresos, ya que recibe de su patrón sólo el valor de su fuerza de trabajo, y puede depositar dinero sólo por poco tiempo, a menudo negándose a sí mismo lo que es más vital para él. Para el capitalista, la plusvalía es la única fuente de beneficios. El obrero, al depositar dinero en el banco, proporciona al capitalista una gran ventaja, pero el capitalista arroja al obrero una miserable migaja del beneficio que obtiene con la ayuda del dinero del obrero. Los céntimos de los pobres hacen fortunas a los ricos.

# 63. Operaciones bancarias activas.

¿De qué manera desembolsa el banco el dinero que acumula?

Es evidente que el banco no puede poner su dinero a disposición del primer capitalista simplemente por su buena apariencia. Debe tener una garantía definitiva de que el dinero será devuelto, y una simple promesa de que será devuelto es insuficiente si el banco no está seguro de que hay razones para

creer que la promesa puede realmente cumplirse.

¿En qué seguridad deben basarse las operaciones activas de crédito de los bancos?

No será difícil responder a esta pregunta si examinamos los diferentes tipos de operaciones.

En primer lugar está la contabilización de las letras de cambio que ya hemos mencionado. Un capitalista que posee una letra de cambio de otro puede recibir en el banco, en garantía de dicha letra, una suma especificada en ella, menos los intereses de descuento, y el derecho a cobrar la letra a su vencimiento pasa al banco. A primera vista, se trata de una operación de compraventa de la letra de cambio: el capitalista vende su letra de cambio antes de su vencimiento y el banco paga por ella una suma determinada. Pero ya hemos visto que detrás de esta forma externa hay una operación de crédito en la que el tenedor de la letra de cambio recibe un préstamo, cuyo pago se transfiere al librado original de la letra de cambio.

237

Así pues, la garantía de la operación de crédito activa del banco en este caso es la letra de cambio. Pero una letra de cambio, a su vez, debe tener un fundamento seguro detrás, y el banco estará interesado en saber quién la firmó y con qué garantía. Es lógico que las letras de cambio de alojamiento, de las que hemos hablado antes, no se consideren una buena garantía.

Es difícil para una persona inexperta distinguir una letra de cambio acomodaticia de una real, pero no lo es tanto para el banco. Los numerosos hilos que unen al banco con la masa de capitalistas individuales vienen aquí en su ayuda.

Si la letra de cambio no se paga a su vencimiento, las mercancías que el emisor original de la letra de cambio recibió por ella y también las mercancías garantizadas por el capitalista que hizo descontar su letra de cambio (ya que al endosar esa letra se ha hecho responsable de ella) sirven de base para cobrar la deuda.

Otra forma de operaciones activas son los préstamos en el sistema prendario.

Aquí, para garantizar su préstamo, el banco recibe del prestatario ciertos objetos de valor que le son devueltos al pagar la deuda.

Los objetos de valor sobre los que se concedían préstamos en los tiempos de la usura incluían oro, piedras preciosas, etc.; ahora, todo tipo de papeles valiosos, acciones, bonos, etc., son mucho más importantes. Un préstamo puede concederse sobre la garantía de una letra de cambio, en cuyo caso, aparte de la operación contable, el prestatario no renuncia totalmente a su derecho sobre la letra de cambio, sino que lo recupera cuando devuelve el dinero. Sólo si no devuelve el préstamo, el banco tiene derecho a cobrar al librado original la suma indicada en la letra.

Los préstamos pueden concederse también en garantía de mercancías, en cuyo caso el banco no tiene necesariamente que conservar dichas mercancías en sus propios locales. El prestatario puede dejar sus mercancías en un almacén que le proporcione una garantía sin la cual el almacén no le devolverá sus mercancías. El propietario de la mercancía, al presentar la garantía en el banco, recibe un préstamo sobre su garantía.

También se pueden conceder préstamos sobre la garantía de mercancías en tránsito. Las compañías ferroviarias o navieras, cuando aceptan mercancías para su transporte, emiten cartas de porte o conocimientos de embarque que deben presentarse cuando las mercancías son reclamadas en su destino. Estos documentos, al igual que los certificados de depósito, pueden servir como garantía.

Los préstamos pueden concederse no sólo en garantía de bienes muebles, sino también de bienes inmuebles, en particular terrenos y edificios.

Estas son las principales formas de operaciones activas de crédito.

Unas palabras sobre las operaciones de corretaje o de comisión de un banco que, en sentido estricto, no pueden incluirse ni entre las operaciones activas ni entre las pasivas. Estas operaciones comprenden todo tipo de comisiones que un capitalista da a otro para pagarle o cobrarle dinero, y que un banco cobra de sus clientes: por ejemplo, transfiere dinero de una ciudad a otra, cobra dinero de un capitalista a otro por mercancías compradas a crédito, etc. Por realizar estas operaciones el banco recibe de sus clientes un tanto por ciento de la suma en cuestión, lo que se conoce como comisión.

# 64. Bancos, beneficios a crédito.

Ahora que ya conocemos la esencia de las operaciones activas y pasivas del banco, debemos hacer un añadido importante a lo que ya hemos dicho

#### respecto al interés.

¿Qué nuevos factores de interés introduce el banco? Un banco, al captar capital por medio de depósitos, paga a sus depositantes un determinado interés, pero al desembolsar préstamos, el banco también toma un porcentaje definido como interés.

Es evidente que el alcance de un porcentaje y del otro no puede ser el mismo. Si estas operaciones significan algo, el banco debe obtener un cierto beneficio, de ahí que el porcentaje que el banco paga por sus operaciones pasivas sea inferior al que cobra por sus operaciones activas. La parte de los intereses que constituye la diferencia entre el tipo de uno y el de otro, constituye lo que se denomina el beneficio del banco sobre el crédito.

La proporción entre el beneficio a crédito del banco y su capital propio constituye la tasa de beneficio a crédito.

En general, el tipo de beneficio del crédito debe aproximarse al tipo de beneficio medio general, ya que, de lo contrario, el propietario del banco preferiría invertir su capital en la industria.

# Capítulo III

# TÍTULOS DE CRÉDITO Y PAPEL MONEDA

65. Concepto general de los títulos de crédito.

Al hablar del crédito en el capítulo anterior hemos visto cómo las operaciones de crédito pueden desplazar a las cuentas de caja. Un capitalista minero del carbón, al recibir una letra de cambio de un fabricante textil, puede, al comprar máquinas a un tercer capitalista, transferir la letra del fabricante textil con su propio endoso. A su vez, el fabricante de maquinaria puede, al comprar materia prima, transferir esa letra de cambio a un cuarto capitalista en lugar de pagar dinero, etc. Una letra de cambio puede sustituir al dinero como medio de circulación en el curso de toda una serie de transacciones. De la misma manera, el dinero puede ser sustituido por otro documento: el cheque. Un capitalista que ha recibido un cheque de otro puede transferir ese cheque a un tercer capitalista para saldar sus cuentas, el tercero a un cuarto, y así sucesivamente. Tanto el cheque como la letra de cambio pueden sustituir al dinero. En la letra de cambio el librado tiene que pagar a su vencimiento, y en el cheque tiene que hacerlo el banco. En la medida en que una letra de cambio sea fiable, cualquier capitalista la aceptará de buen grado en lugar de dinero.

La garantía de un cheque, como hemos visto, es, por una parte, que el capitalista tiene realmente dinero en el banco y, por otra, que el banco se compromete a cobrar el cheque cuando se presente.

Pero del mismo modo que el capitalista puede operar con un cheque en lugar de con dinero en efectivo, el banco que dispone de cantidades determinadas de dinero puede también dar a sus clientes, en lugar de dinero, notas de crédito que el banco se compromete a cobrar en cualquier momento. Para el capitalista que acude al banco en busca de dinero, tal obligación, tal letra de cambio sin fecha del banco, no es peor que un cheque que pueda recibir de otro capitalista, en la medida en que tanto el cheque como el pagaré pueden cobrarse en cualquier momento si, por supuesto, no son ficticios. Este pagaré, entregado por el banco a sus clientes y que lleva el título de billete de banco, puede pasar de mano en mano en lugar de dinero al igual que un cheque, hasta

que vuelve al banco para ser canjeado por dinero en efectivo.

Cualquier tipo de operación activa del banco debe, como ya hemos señalado, tener normalmente cierta seguridad detrás. Un banco que presta dinero debe recibir del prestatario una letra de cambio (como garantía o para el descuento), mercancías o bienes inmuebles, etc. Al conceder préstamos no en efectivo, sino en billetes de banco, el banco también debe recibir ciertas garantías. Normalmente, al emitir un billete, el banco recibe del prestatario una letra de cambio u otra garantía, al menos por el importe del billete.

Pero como un billete, al salir del banco y entrar en circulación, puede pasar durante mucho tiempo de mano en mano, es obvio que el banco no siempre tiene que disponer de todo el dinero, las letras de cambio y los documentos de valor en garantía de los cuales se emitieron los billetes. Teniendo en cuenta que sólo una parte de los billetes se canjea a diario, el banco puede utilizar temporalmente el resto del dinero, las letras de cambio, etc. Esto constituye, por así decirlo, una reserva. Esto constituye, por así decirlo, un préstamo adicional que el banco ha recibido sin intereses sobre la base de los billetes no cobrados. Esta es la principal ventaja que obtiene el banco de la emisión de billetes.

Si un banco puede dar más obligaciones de las que tiene realmente en efectivo, la amplitud del crédito que concede a los capitalistas individuales puede ser mucho mayor que la cantidad de capital monetario de que dispone. La experiencia diaria muestra aproximadamente cuántos billetes se cobran normalmente y, en consecuencia, se establece una correlación entre los depósitos de dinero del banco y la cantidad de billetes emitidos.

Para que el banco no emita más billetes de los que puede cobrar, para que el uso indebido del derecho a emitir billetes no cause dificultades en el sistema económico nacional (del que hablaremos más adelante), es necesaria una regulación estricta de las emisiones de billetes.

"La necesidad de regular la circulación del dinero y el deseo del gobierno de utilizar la ventaja que se deriva de la emisión de papel moneda, ha llevado a que la emisión de billetes se convierta en la mayoría de los Estados en el privilegio de uno o unos pocos bancos centrales que son concesionarios del Estado y que son los únicos que tienen derecho a emitir billetes y a operar con ellos. Los ingresos de estas operaciones los comparten con el gobierno.

#### Parte VI. Loan capital and credit: credit money and paper money Títulos de crédito y papel moneda

"Sus operaciones están reguladas y controladas por el Estado. Este último fija la Emisión máxima de billetes a emitir y el importe relativo de la reserva de oro que deben poseer los bancos".<sup>83</sup>

Los bancos cuya actividad especial consiste en emitir billetes se denominan bancos emisores, y el derecho a emitir billetes regulado por el Estado se denomina derecho de emisión.

#### 66. ¿En qué medida pueden los billetes sustituir al dinero real?

Los billetes de banco constituyen la forma básica de billetes de crédito que pueden sustituir al dinero real. De lo dicho sobre los billetes de crédito se desprende que éstos no pueden desempeñar todas las funciones del dinero real (oro), sino sólo algunas de ellas. ¿En qué consisten?

Recordemos lo que hemos dicho sobre el dinero en la parte dedicada al valor. Allí señalamos que (1) el dinero sirve como medida de valor, (2) como medio de circulación de mercancías, (3) como medio de pago, (4) como atesoramiento. Es evidente que los billetes de crédito pueden sustituir al dinero real principalmente como medio de pago y como medio de circulación de mercancías. Un capitalista que enajena mercancías a otro puede aceptar un billete en lugar de dinero en efectivo en la medida en que tenga la certeza de que puede cambiarlo por oro. El tenedor de una letra de cambio, al descontarla o al entregarla al beneficiario para su pago, también aceptará un billete de banco porque, al comprar otras mercancías o al saldar cuentas con sus acreedores, podrá utilizar los billetes de banco tan bien como el dinero en efectivo.

243

Así pues, al sustituir al dinero en efectivo como medio de circulación y de pago, el billete de banco desempeña funciones de capital-dinero y ocupa el lugar del dinero como uno de los eslabones necesarios en el proceso de producción de plusvalía.

Pero, ¿puede un billete servir por sí mismo como medida de valor? Aparentemente, no. Un billete de banco no tiene existencia en sí mismo, simplemente representa dinero, mercancías o letras de cambio reales (es

<sup>83</sup> Kautsky, El dinero y su circulación a la luz del marxismo.

decir, dinero o mercancías ocultas tras las letras de cambio); obviamente, no es por la calidad del papel en el que está impreso el billete, ni por la cantidad de trabajo invertido en la "producción" de ese billete ni por la voluntad arbitraria de quienes lo emiten por lo que se determina el valor representado por el billete. Un billete es un sustituto, un representante temporal de valores reales. Por lo tanto, el billete en sí no puede fijar el valor de otras mercancías, sino que, por el contrario, el valor de las mercancías que representa determina su propio valor. Los billetes no pueden desplazar al dinero como medida de valor, y en la medida en que el valor de todas las mercancías se mide por el valor del oro, el poder adquisitivo de un billete, que es un representante temporal de las mercancías o del oro, también está determinado por el valor del oro.

Menos aún pueden los billetes sustituir al dinero como depósito. El cliente de un banco acepta su billete porque con él puede recibir inmediatamente mercancías o realizar pagos aplazados, porque lo necesita temporalmente como medio de circulación o como medio de pago. Pero si necesita dinero para guardarlo como atesoramiento, es evidente que preferirá dinero real antes que una garantía de que puede recibir dinero del banco.

# 67. El papel moneda y su distinción de los billetes de crédito.

Un billete de banco como sustituto temporal del dinero sólo puede actuar, como ya hemos señalado, como representante del valor real. No se trata sólo de que el banco disponga de una reserva determinada de dinero en efectivo con la que pueda canjear todos los billetes a su presentación; lo que tiene igual importancia es que un banco emita sus billetes sólo a cambio de mercancías, títulos en papel o letras de cambio de denominación correspondiente, porque el banco considera la emisión de un billete como un crédito concedido al receptor y, por tanto, le exige una garantía correspondiente.

Pero en los Estados capitalistas contemporáneos, junto a los billetes de banco circula también otra forma de "sustituto", a saber, el papel moneda. Nos hemos referido a ello en la parte dedicada al valor, pero sólo de pasada. Ahora debemos tratar el tema más detenidamente y familiarizarnos con las

características esenciales del papel moneda y su distinción de los billetes de crédito.

#### Parte VI. Loan capital and credit: credit money and paper money Títulos de crédito y papel moneda

Los billetes de banco son emitidos, como hemos señalado, por los bancos, y aunque la emisión está controlada por el Estado, no siempre es obligatorio que el banco emisor sea un banco estatal.

El papel moneda, en cambio, es emitido por el propio Estado, y constituye un billete gubernamental por una suma determinada. Pero mientras que un billete de banco es un billete emitido por un banco a cambio del cual éste recibe de sus clientes garantías en forma de letras de cambio, etc., el papel moneda constituye billetes del Estado a cambio de los cuales el Estado no recibe obligación alguna de terceros. El papel moneda sirve al Estado como medio de pago si no dispone de suficiente oro, especialmente en tiempos de guerra, revolución, crisis, etc.

La aceptación de los billetes puede ser absolutamente facultativa (aunque no siempre es así); en la medida en que la obligación del banco está respaldada por una obligación válida de otras personas no hay razón para dudar de la capacidad del banco para hacer efectivos sus billetes o para dar algún otro crédito por ellos. Pero la circulación del papel moneda es siempre de carácter obligatorio, independientemente de que el Estado acepte o no canjearlo por efectivo, y en la mayoría de los casos no se produce tal canje.

" Comparando y combinando todo lo que se ha dicho sobre el papel moneda y los billetes de banco, llegamos a la siguiente conclusión:

"Los billetes de banco son emitidos por los bancos como préstamos en sus operaciones comerciales regulares; son canjeables y no están sujetos a circulación obligatoria (es decir, no son de curso legal).

"El papel moneda es emitido por el Estado en pago de sus compromisos, sirviendo como medio de ingreso del tesoro del Estado; ordinariamente no es canjeable y es de curso legal (sujeto a circulación obligatoria)."84

# 68. El poder adquisitivo del papel moneda.

Las peculiaridades del papel moneda dan lugar a toda una serie de puntos importantes sobre los que debemos detenernos, comparándolo de nuevo con los títulos de crédito.

<sup>84</sup> Trachtenberg, Papel moneda.

¿Está limitada la emisión de billetes de crédito, y en qué medida?

Obviamente existe un límite, determinado por la cantidad de garantía real que el banco recibe a cambio de los billetes emitidos. Si se emiten billetes por un importe adicional de 10.000.000 de libras significa que el banco ha recibido letras de cambio adicionales por el mismo importe, y si estas letras de cambio son reales, significa que la circulación de mercancías en el país también ha aumentado por el mismo importe. Así pues, la emisión de billetes está regulada por la situación económica general, por la demanda de dinero en el proceso de circulación de mercancías.

Precisamente por eso, como hemos señalado, el cambio de billetes de crédito por oro está garantizado, y precisamente por eso el poder adquisitivo de los billetes de crédito está, en general, determinado por el poder adquisitivo del oro, es decir, aunque el billete no se cambie por oro, comprará mercancías en la misma cantidad que el oro que nominalmente representa.

Con el papel moneda es diferente. Éste es emitido por el Estado independientemente de las necesidades reales de la circulación de mercancías; su emisión depende de las necesidades del Estado siempre que sus gastos superen sus ingresos.

¿Puede la capacidad de compra del papel moneda, en tales condiciones, ser igual a la del oro?

Esto depende de la cantidad de papel moneda emitido y de la necesidad de dinero como medio de circulación.

24

Ya sabemos que la cantidad de dinero necesaria para la circulación en un país en un momento dado es de una magnitud definida. Depende, en primer lugar, del valor de todas las mercancías que circulan en el mercado y de la tasa de circulación del dinero o de sus sustitutos. Cuanto más alto es el valor de las mercancías en circulación, más dinero se necesita; cuanto más rápida es la circulación del dinero, menos dinero se necesita.

Pero para determinar la cantidad de dinero que se necesita en circulación en un momento dado, hay que deducir el precio de las mercancías vendidas a crédito del valor de todas las mercancías en circulación.

En la medida en que el pago de las obligaciones puede vencer en un momento dado, es obvio que el importe de estos pagos debe añadirse a la cantidad de dinero en circulación necesaria, exceptuando aquellos pagos que pueden

cancelarse mediante una compensación mutua de cuentas sin utilizar dinero.

Ya sabemos lo que ocurre si la cantidad de dinero disponible es superior a la cantidad necesaria en circulación: el dinero en oro sobrante se acumulará como un atesoramiento o se fundirá en otros artículos de oro.

¿Qué ocurre si hay papel moneda en circulación junto con dinero en oro?

Pongamos un ejemplo. En un momento dado hay 100.000.000 de libras de oro y 100.000.000 de libras de papel moneda en circulación. Si la cantidad de dinero necesaria en el mercado (el valor de la circulación) no es inferior a 200.000.000 de libras, es obvio que el papel moneda circulará a la par que el oro. Pero supongamos que la cantidad de dinero necesaria en circulación sigue siendo de 200.000.000 de libras, mientras que se emite papel moneda adicional por valor de 100.000.000 de libras, lo que hace 200.000.000 de libras en papel moneda, y una cantidad total de dinero en el país de 300.000.000 de libras. Es evidente que una parte de este dinero, a saber 300-200=100 millones de libras será superflua en el mercado. Esa suma, como sabemos, se convertiría de medio de circulación en atesoramiento. ¿Qué parte del dinero se convertirá entonces en atesoramiento?

Es obvio que cualquiera que guarde dinero en su cámara acorazada preferirá guardar dinero en oro. Por lo tanto, la totalidad de los 100.000.000 de libras de oro se retirará gradualmente de la circulación y se guardará en arcas y cámaras acorazadas, etc. Sólo quedarán en circulación los 200.000.000 de libras de papel. Pero como se necesitan 200.000.000 de libras en circulación, el papel moneda desempeñará con éxito las funciones del oro moneda y una libra de papel comprará tanto como una libra de oro.

247

Pero supongamos que la necesidad de dinero en circulación permanece constante mientras que la cantidad de papel moneda aumenta hasta 300.000.000 de libras.

Si circulan 300.000.000 de libras papel en lugar de 200.000.000 de libras oro es obvio que cada 3 libras papel podrán comprar sólo tanto como 2 libras oro y que el poder adquisitivo de un trozo de papel con la inscripción 1 libra será igual al de dos tercios de una libra oro.

Pero, ¿acaso se retirarán de la circulación los 100.000.000 de libras superfluas del mismo modo que se retiran las libras de oro superfluas? Esto es imposible, por la sencilla razón de que el papel, a diferencia del oro, no puede convertirse

en un atesoramiento y de que está llamado a estar perpetuamente en proceso de circulación.

Mientras que el ciudadano de a pie, acostumbrado a una moneda estable, puede guardar algunas de sus fichas de papel para un día lluvioso, los grandes capitalistas, por supuesto, nunca lo harán. Teóricamente podemos concebir una situación en la que el gobierno emita tanto papel moneda adicional como el que se ha guardado en pequeños ahorros, pero si se ha producido una rápida emisión de papel moneda en el curso de un período de tiempo más o menos considerable (para cubrir gastos de guerra, por ejemplo), la cantidad de papel moneda superará con creces la cantidad de esos ahorros. Cuando la cantidad de papel moneda en circulación excede el valor de la circulación, entonces ninguna compulsión puede obligar a nadie a aceptarlo a la par que el oro moneda y, naturalmente, cuanto más papel moneda se emita, menor será su capacidad de compra, siempre que todo lo demás permanezca igual. En tales condiciones, los ahorros en papel moneda se deprecian e incluso el hombre de la calle pierde el deseo de ahorrar su papel. El papel moneda guardado para un día lluvioso es entonces rápidamente arrojado al mercado, lo que aumenta aún más la cantidad de dinero en circulación y, en consecuencia, reduce aún más su poder adquisitivo. Naturalmente, el Estado, que a veces puede cambiar libremente papel moneda por oro si sólo se ha emitido una pequeña cantidad, siempre detiene ese cambio si hay mucho en circulación y su capacidad de compra está disminuyendo.

248

# 69. Recapitulación y conclusiones.

Recapitulemos lo que hemos dicho sobre el papel moneda.

- (1) El papel moneda lo emite el Estado para cubrir sus gastos y es de curso legal. Por lo general, no se cambia por oro, aunque dicho cambio puede tener lugar si su tipo de cambio es estable.
- (2) El papel moneda puede sustituir al dinero real en el proceso de circulación sólo en la medida en que el dinero no se acumule como un atesoramiento, sino que viaje de mano en mano y sirva como elemento transitorio en el proceso de circulación de mercancías.
- (3) Si la cantidad de papel moneda no supera el valor de circulación expresado

en oro, su capacidad de compra es igual a la capacidad de compra del oro moneda. Si el valor de circulación es inferior al precio nominal del papel moneda en el mercado, la capacidad de compra del papel moneda será tan inferior a la capacidad de compra del oro como la cantidad de papel moneda supere el valor de circulación.

De todo ello podemos extraer las siguientes conclusiones

- (1) No hay que pensar que el papel moneda circula sólo porque el Estado obliga a la gente a aceptarlo. Hemos visto que al emitir una cantidad excedente de papel moneda su capacidad de compra cae a pesar de la compulsión del gobierno. Las leyes económicas en la sociedad capitalista demuestran ser más fuertes que la voluntad del Estado capitalista.
- (2) También sería erróneo llegar a la conclusión de que el papel moneda puede existir sin ninguna relación con el oro moneda y que todo es una mera cuestión de la cantidad de papel moneda emitido y del valor de las mercancías en circulación. Sin ninguna relación (aunque lejana) con el oro moneda, el papel moneda es inconcebible aunque sólo sea por la razón de que no puede ser una medida de valor. Una medida de valor debe ser, como ya se ha dicho, una mercancía que posea por sí misma un valor determinado. El papel moneda carece esencialmente de valor. El trabajo invertido en su producción es insignificante y carece de importancia para determinar su capacidad de compra. El valor de circulación que determina el tipo de cambio del papel moneda depende principalmente del valor de las mercancías en circulación. Es característico del valor que no pueda expresarse directamente en horas de trabajo, sino en términos de otra mercancía. ¿Cómo puede expresar el papel moneda el valor de las mercancías en circulación si el papel moneda no tiene valor propio? Evidentemente, sólo puede expresarse mediante el oro moneda, que tiene valor propio y sirve de medida universal del valor. Por lo tanto, al hablar del poder adquisitivo del papel moneda, lo determinamos mediante una comparación con el oro y así establecemos, por ejemplo, o bien que está a la par con el oro, o bien que está por debajo del valor del oro. De este modo, si no existieran monedas de oro (u otro dinero real) no habría ninguna medida que permitiera determinar el valor de circulación y, por tanto, el poder adquisitivo del papel moneda.

Sin embargo, cabe preguntarse si todo esto se corresponde con la realidad.

¿Está el papel moneda siempre relacionado con el oro? El hecho de que el

papel moneda no se cambiara por oro en Rusia tras el estallido de la guerra, por ejemplo, no indicaba la ausencia de relación alguna con el oro; tales relaciones con el rublo de oro, aunque distantes, existían porque existía el rublo de una cantidad fija de oro, por el que se medía el rublo de papel. Pero, ¿qué hay de los Estados que desde el principio no han tenido unidad de oro, sino sólo papel moneda? Entre estos países se encuentran, por ejemplo, Polonia, que al asegurar su dependencia comenzó a emitir papel moneda en términos del llamado marco polaco (y posteriormente zloti); entre estos países se encuentran también Letonia, Lituania y muchos otros nuevos Estados. También en este caso los billetes de papel tenían una relación indirecta con el oro. El poder adquisitivo del marco polaco se medía por el valor del marco de oro alemán. Letonia comparaba su moneda con el rublo ruso, etc. Con la rápida caída del poder adquisitivo del papel moneda y su divorcio del oro, la cotización del papel moneda se determinó (y se sigue determinando) en muchos países después de la guerra en relación con el dólar estadounidense.

250

Todo ello demuestra la imposibilidad de que el papel moneda desplace por completo al dinero real, que su papel se limita al de medio de circulación y que nunca podrá servir de medida del valor.

(3) La tercera observación que deseamos hacer para resumir lo que se ha dicho se refiere a la cuestión de la moneda metálica que no tiene pleno valor, pero que, a diferencia del papel moneda, tiene algún valor, aunque sea inferior a su valor nominal. En esta categoría se encuentran las monedas de plata, cobre, níquel y otras. Así, por ejemplo, el rublo de plata ruso contenía plata por un valor aproximado de 70 kopeks de oro, aunque se aceptaba a la par que el rublo de oro. Las monedas de cobre, latón y níquel tienen aún menos valor que las de oro.

Después de lo que se ha dicho sobre el papel moneda, la circulación de este tipo de dinero a la par con el oro no necesita explicación especial. Sustituye a la moneda de oro en el proceso de circulación y si su poder adquisitivo no es inferior al de la especie, esto de nuevo sólo es posible si la cantidad en el mercado no excede el valor de circulación o la necesidad del mercado. Si superara esta necesidad, su capacidad de compra descendería hasta que el valor de circulación fuera igual al valor real del metal contenido en las monedas. Si a partir de ese momento el valor de circulación siguiera disminuyendo con respecto a la masa monetaria en circulación, las monedas

metálicas correrían la misma suerte que el oro monetario cuando su cantidad superara las necesidades de circulación; las monedas de plata o cobre, etc., se convertirían en un tesoro, se fundirían en otros artículos metálicos, etc.

(4) Por último, debemos volver a la distinción entre billetes de crédito y papel moneda. Hay que tener en cuenta que, en realidad, los billetes de crédito no siempre se distinguen del papel moneda, y a menudo sucede que lo que antes era un billete se convierte en papel moneda. Este era el caso de los billetes en circulación, junto a las monedas metálicas, antes de la guerra en la Rusia zarista, que consistían en notas de crédito del Banco del Estado libremente canjeables por oro, y en gran parte emitidas sobre la garantía de letras de cambio; es decir, puestas en circulación por el banco a cambio de garantías reales que recibía de otras personas. Al principio de la guerra, esta moneda fue convertida en papel moneda ordinario. Se interrumpió su cambio por oro y el banco comenzó a emitirlo no por letras de cambio reales, sino por bonos del Tesoro a corto plazo, según las exigencias de la guerra. Los títulos del Tesoro Público no podían ser considerados como verdaderas letras de cambio, ya que no se basaban en la circulación real de mercancías, sino que tenían más bien el carácter de efectos de caja. No es de extrañar, por tanto, que el poder adquisitivo del dinero disminuyera rápidamente a medida que aumentaba la emisión del Banco del Estado.

# 70. La inflación y su influencia en la economía nacional.

La emisión de papel moneda en cantidad superior a las necesidades de circulación da lugar a lo que se conoce como inflación, es decir, a una inundación del mercado con papel moneda. Describiremos brevemente la influencia de una emisión excesiva de papel moneda en la economía nacional.

Ya hemos demostrado que una emisión excesiva de papel moneda es provocada por el deseo del Estado de cubrir gastos superiores a los ingresos.

En la medida en que aumenta la emisión de papel moneda y disminuye su poder adquisitivo, suben los precios de las mercancías. Cuando la emisión de papel moneda es muy amplia, los precios suben literalmente no cada día, sino cada hora. El cálculo correcto del valor de las mercancías, que, como hemos visto, es tan importante para el capitalista, se hace imposible. Por ejemplo, el precio de la materia prima comprada hoy será diferente mañana, cuando la

materia prima se haya convertido en una mercancía acabada, y habrá cambiado aún más pasado mañana, cuando haya que comprar nueva materia prima para continuar la producción. Todo el que vende una mercancía trata de asegurarse contra la posible caída del poder adquisitivo del dinero que recibe, y al fijar el precio de su mercancía añade un recargo por seguridad.

Una disminución constante del poder adquisitivo del dinero hace imposible la venta de mercancías a crédito. Los pagos no pueden aplazarse por ningún tiempo si no se sabe cómo estará el dinero. El préstamo de dinero se hace igualmente imposible. La eliminación casi completa del crédito priva a la economía nacional de las importantes ventajas que de él se derivan. Resulta desventajoso no sólo vender mercancías a crédito, sino incluso aceptar pedidos por adelantado para ser pagados en el momento de la entrega, porque el precio que puede ser ventajoso en el momento de aceptar el pedido puede dejar de ser rentable en el momento de la entrega.

Quien posee dinero intenta deshacerse de él lo antes posible y convertirlo en mercancías, mientras que quien tiene mercancías intenta conservarlas el mayor tiempo posible con la esperanza de que su precio suba.

La incertidumbre sobre el día siguiente, el crecimiento febril e irregular de los precios, el deseo de todos de no arriesgarse con un dinero que se deprecia y de pasarlo a otros, crea un terreno favorable para la especulación, para que unos se aprovechen fácilmente a costa de otros.

La inflación no tiene la misma influencia en todas las clases de la sociedad capitalista. Los que más sufren, por supuesto, son los sectores trabajadores de la población.

De todas las mercancías hay una que sube de precio más lentamente que las demás, y esa mercancía es la fuerza de trabajo. Los salarios, aunque puedan subir nominalmente, por regla general van a la zaga de la subida de los precios de los productos básicos. Esto empeora la situación de la clase obrera. Obligado a gastar su salario poco a poco para aguantar hasta el próximo día de pago, el trabajador pierde más que nadie con la caída del poder adquisitivo de su dinero. La inflación puede causar también algunas dificultades al capitalista, como se desprende de lo dicho anteriormente sobre la eliminación del crédito, la imposibilidad de cálculo, etc. Pero el capitalista tiene muchas maneras de asegurarse contra las consecuencias de la inflación. Recurre a sobreprecios en sus mercancías; cambia su dinero por oro, joyas preciosas,

#### Parte VI. Loan capital and credit: credit money and paper money Títulos de crédito y papel moneda

inmuebles, etc. Si no puede hacerlo en su propio país, envía su capital a otro país con una moneda estable. Para un capitalista puede ser muy ventajoso, en tiempos de inflación, exportar sus mercancías al extranjero, a un país en el que no haya inflación; en términos de cambio, su mercancía será más barata que la de los capitalistas en cuyo país haya moneda estable, ya que, en primer lugar, los salarios reales que paga son más bajos que los que se pagan con moneda estable, lo que le da una buena ventaja como competidor en el mercado exterior. Aparte de eso, al recibir moneda estable en sus tratos con otros países, está asegurado contra la depreciación de su dinero.

253

Aparte de los especuladores, hay que señalar que los grandes agricultores también se benefician de la inflación. Ganan más que otros empresarios con la caída de los salarios reales, porque los salarios desempeñan un papel muy importante en el coste de producción del grano. La inflación es especialmente rentable para los agricultores que exportan sus cereales. Además, la depreciación de la moneda es especialmente ventajosa para los agricultores que han tomado dinero prestado en los bancos mediante hipotecas (y hay muchos agricultores de este tipo), porque con la depreciación de la moneda disminuye la cuantía real de la deuda que tienen que pagar al banco.

Pero no hay que suponer que el pequeño agricultor también gana con la depreciación de la moneda igual que los grandes agricultores. Al contrario, todas las ventajas de la exportación de cereales van a parar a los grandes agricultores y comerciantes de cereales. El agricultor medio, y más aún el pequeño agricultor, a menudo no se encuentra en mejor posición que el trabajador y él, al igual que el trabajador, debe soportar en gran medida el peso de la depreciación de la moneda.

Con la depreciación del papel moneda, todos los pequeños ahorros de los campesinos, de los obreros y de la pequeña y media burguesía urbana, se deprecian.

Miles de rentistas que viven de los intereses de su capital se arruinan.

El Estado capitalista, al emitir papel moneda, trata de cubrir sus gastos. Al saldar sus cuentas con la población por medio del papel moneda, el Estado recibe valores reales sin dar ningún valor a cambio. La emisión de papel moneda se convierte así en una partida de ingresos para el Estado, una forma especial de imposición al pueblo que, como hemos visto, golpea principalmente a las masas trabajadoras.

#### 71. El restablecimiento de una moneda normal.

La caída de la cotización del papel moneda puede trastornar de tal modo el organismo de la producción y del intercambio capitalistas que la necesidad de una existencia más o menos normal exija imperativamente una moneda estable. ¿Cómo restablecer la circulación normal del dinero?

254

Es obvio que la primera necesidad para ello es un Presupuesto del Estado, es decir, una correlación entre los gastos y los ingresos del Estado, en la que la principal partida de ingresos no sería la emisión de papel moneda sino alguna fuente más fiable. Tales fuentes pueden ser los impuestos, los Ioans internos y externos, los beneficios de las empresas del Estado. En tiempos de guerra, la estabilización de la moneda es, por regla general, imposible, porque los gastos del Estado son tan elevados que las partidas de ingresos indicadas no pueden cubrirlos. La situación es similar cuando la posición económica dentro de un país es inestable, cuando el sistema de producción está destrozado, porque en tales condiciones la cantidad de impuestos y préstamos que el Estado puede asegurar dentro del país es insignificante y los capitalistas extranjeros prefieren conceder préstamos a pagadores más fiables.

Por lo tanto, el sistema monetario sólo podrá estabilizarse cuando mejoren las condiciones económicas del país. La introducción de una moneda estable conduce por sí misma a una mayor mejora de las condiciones económicas, dando al país confianza en el futuro y creando una base para el crédito, etc.

En un Estado capitalista es característico que las masas trabajadoras, que son las que más sufren la inflación, deban soportar las cargas de la estabilización; los impuestos introducidos por el Estado golpean sobre todo a los trabajadores, y los intereses de los préstamos los pagan ellos.

La introducción de moneda estable puede efectuarse de las siguientes maneras:

- (1) Mediante la anulación, es decir, la cancelación del antiguo papel moneda que se declara nulo y en cuyo lugar se emite papel moneda estable, billetes de banco o moneda de oro.
- (2) Mediante devaluación. Se detiene la emisión de papel moneda, con lo que también se detiene la depreciación ulterior del papel moneda. Posteriormente,

el papel moneda con bajo poder adquisitivo se cambia en determinadas proporciones por dinero nuevo.

(3) Por último, la deflación (es decir, la anulación de la inflación) puede lograrse mediante la retirada de una parte del papel moneda en circulación. El Estado recibe ese dinero en concepto de impuestos, etc., y no vuelve a ponerlo en circulación, reduciendo así la cantidad en circulación y elevando su poder adquisitivo al nivel del oro.

La anulación tuvo lugar, por ejemplo, en la Revolución Francesa, la devaluación tuvo lugar en las recientes reformas monetarias de la U.R.S.S., Alemania y varios otros países; los intentos de efectuar una deflación mediante el tercer método están siendo realizados ahora por Francia; ya ha sido efectuada por Gran Bretaña.

# 72. Compensación internacional de cuentas.

Para terminar el análisis del papel moneda y del crédito en la sociedad capitalista, conviene decir algunas palabras sobre la contabilidad internacional.

El papel moneda que circula dentro de uno u otro país no puede servir de medio de circulación en las relaciones comerciales entre los diversos países. Por regla general, el dinero básico utilizado en este ámbito es el oro y, al cambiar las monedas de oro de un país por las de otro, sólo se tiene en cuenta la cantidad de oro que contiene realmente la moneda. Las fluctuaciones de los tipos no pueden superar el coste de fundición de las monedas, como ya hemos señalado al hablar del valor.

Pero las transacciones comerciales entre países pueden efectuarse no sólo mediante pagos al contado, sino también a crédito. También en este caso las letras de cambio pueden sustituir al dinero.

Supongamos que un capitalista francés compra carbón en Inglaterra. La transacción puede efectuarse a crédito y el capitalista británico puede recibir del capitalista francés una letra de cambio por el importe correspondiente. Supongamos que otro capitalista británico quiere comprar en Francia, digamos, una partida de vino. Es evidente que en lugar de dar una letra de cambio o gastar dinero en enviar la cantidad correspondiente de oro a Francia,

el capitalista británico que compró el vino puede hacer lo siguiente: puede comprar al carbonero británico la letra de cambio francesa que tiene en su poder y enviarla al comerciante de vino francés. A este último no le cuesta nada (siempre que la letra de cambio sea fiable) cobrar el dinero al librado de la letra de cambio que compró su carbón en Gran Bretaña. De este modo se ahorra el doble gasto de envío del oro tanto por parte del capitalista británico que compró el vino en Francia como por parte del capitalista francés que compró el carbón en Gran Bretaña.

256

Las letras de cambio que desplazan al dinero en la contabilidad internacional se denominan letras de cambio extranjeras. Cuantas más mercancías, digamos, venda Francia a Gran Bretaña, mayor será la demanda de efectos extranjeros franceses en Gran Bretaña, y más personas en Gran Bretaña desearán comprar efectos extranjeros franceses como medio de pago de mercancías compradas en Francia.

¿Qué determina el tipo de un efecto extranjero? es decir, la cantidad de dinero por la que se puede comprar. Si el país en el que se libra la letra de cambio tiene en circulación especies o billetes de banco, el tipo de la letra no puede ser inferior al tipo de la especie en más del coste de envío del dinero de un país a otro. En caso de que el tipo suba por encima de ese valor, sería más rentable enviar el dinero que comprar letras de cambio. El tipo de las letras de cambio puede fluctuar dentro de los límites del coste de envío del dinero, dependiendo de la oferta y la demanda de dichas letras en cada país. Cuanto más endeudados estén los demás países con un determinado país, mayor será la demanda de los efectos extranjeros de ese país y mayor será su cotización (aunque no podrá superar el límite indicado). La cantidad de dinero que los demás países deben al país en cuestión, y la cantidad que éste debe a los demás países, es muy importante para determinar la cotización de sus letras de cambio extranjeras. Si los demás países le deben más de lo que él les debe, entonces hablamos de una balanza de pagos favorable de ese país. Si ocurre lo contrario, la balanza se denomina desfavorable.

El carácter de la balanza de pagos viene determinado en gran medida por la balanza comercial, es decir, la proporción entre la cantidad de bienes que un país importa y exporta. Si la exportación es mayor que la importación, si el país en cuestión tiene lo que se denomina una balanza comercial favorable, el resultado es que ese país recibe más dinero de los demás países del que les paga. Esto contribuye a que la balanza de pagos sea favorable. En caso

contrario, si el país tiene una balanza comercial desfavorable, da más dinero del que recibe, lo que contribuye a que la balanza de pagos sea desfavorable.

En la determinación de la naturaleza de la balanza de pagos de un país pueden desempeñar un papel importante no sólo la balanza comercial, sino todo tipo de pagos por préstamos que un país recibe de otro. <sup>85</sup>

Una balanza de pagos favorable tiene una enorme importancia no sólo para el tipo de los efectos extranjeros, sino también para la estabilidad del papel moneda dentro del país. Cuanto más favorable sea la balanza de pagos, más oro extranjero recibe el país en cuestión tras la liquidación de las cuentas, y mayores son las posibilidades de estabilidad de su moneda. Por el contrario, una balanza desfavorable puede provocar inflación.

Hasta ahora hemos hablado principalmente de cuentas entre países con moneda de oro. Si un país tiene en circulación monedas de menor valor, o papel moneda, una disminución del poder adquisitivo de ese dinero irá acompañada de una disminución correspondiente del tipo de las letras de cambio extranjeras de ese país.<sup>86</sup>

#### LITERATURA RECOMENDADA SOBRE LOS CAPÍTULOS I, II y III

#### A. Capital prestado e interés.

Marx, *El Capital*, vol. iii, pt. ii, cap. 36, p. 412, comenzando por "El prestamista gasta su dinero" y terminando por el segundo párrafo de la p. 416.

#### B. Formas precapitalistas de crédito.

Marx, *El Capital*, vol. iii, pt. i, comienzo del cap. xxxvi en la p. 696, hasta la p. 700 (final de la segunda frase del primer párrafo); y desde la última línea de la p. 362 hasta el final de la p. 368.

C. Características generales de los bancos.

Marx, El Capital, vol. i, cap. iii, p. 140, hasta el final de la sección "C".

<sup>&</sup>lt;sup>85</sup> Hablaremos de estos préstamos más adelante, en la parte dedicada al imperialismo. Hay otras partidas en la balanza de pagos que no podemos tratar aquí.

<sup>&</sup>lt;sup>86</sup> La cotización de las letras de cambio extranjeras puede fluctuar no sólo bajo la influencia de hechos reales, sino también bajo la influencia de rumores sobre una crisis inminente, una guerra, una mala cosecha, etc.

#### PREGUNTAS PARA LOS ESTUDIANTES

- 1. En el capitalismo, ¿por qué el dinero se convierte en capital?
- 2. Muestra las condiciones en las que se forma el capital-dinero en manos del capitalista industrial.
- 3. ¿Cree que puede haber capital-dinero desempleado en manos de un capitalista mercantil?
- 4. Por qué los capitalistas suelen vender las mercancías a un precio inferior si las ventas se realizan al contado?
- 5. Por qué es imposible que el tipo de interés sea durante algún tiempo superior a la tasa media de ganancia?
- 6. 6. ¿Por qué en la sociedad capitalista se desprecia al usurero y se respeta al banquero?
- 7. Exponga brevemente la principal diferencia entre el capital comercial y el capital bancario.
- 8. Señale la importancia del crédito en la sociedad capitalista en general.
- 9. Un capitalista que vende sus mercancías a crédito recibe una letra de cambio por importe de  $7.000\pounds$  a pagar el 25 de agosto; quiere descontar la letra el 25 de junio; ¿cuánto dinero recibirá por ella si el tipo de descuento anual es del 5 por ciento?
- 10. Busca el balance de algún banco en cualquier diario y explica las partidas individuales de dicho balance.
- 11. Muestra el origen del beneficio del banquero.
- 12. ¿Cuál es la principal diferencia entre los billetes de banco y el papel moneda?
- 13. El valor de la circulación es igual a 300.000.000 de libras, el valor de las monedas de oro en circulación es de 75.000.000 de libras. ¿Qué cantidad de papel moneda puede emitirse para que su poder adquisitivo no sea inferior al de las monedas de oro?
- 14. ¿Qué funciones del dinero puede desempeñar el papel moneda y qué funciones no puede desempeñar?

15. Si la cantidad de papel moneda en circulación hoy en día es la necesaria para la circulación, ¿cuáles son las condiciones necesarias para mantener constante su poder de compra durante un período más o menos prolongado?

Al responder a esta pregunta, describe qué medidas prácticas debe tomar el Estado si no quiere que disminuya el poder adquisitivo de su papel moneda.

- 16. ¿Crees que es posible suprimir las monedas de oro en la sociedad capitalista mediante la compensación de cuentas a través de los bancos y con la ayuda de los billetes y del papel moneda?
- 17. ¿Por qué cuando se emite demasiado papel moneda desaparecen del mercado primero las monedas de oro, después las de plata y finalmente las de cobre, bronce y níquel?
- 18. ¿Cuál es el efecto de la inflación sobre la tasa de circulación de las distintas monedas y qué efecto tiene sobre el poder adquisitivo del papel moneda?
- 19. Hemos señalado que la inflación dificulta el crédito y a veces incluso lo imposibilita. ¿Qué influencia tiene esto sobre el poder adquisitivo del papel moneda? ¿La eliminación del crédito tiende a aumentar o a disminuir su poder adquisitivo?
- 20. La siguiente tabla muestra la cantidad total de papel moneda en circulación en Alemania durante el período 1913-22 con los correspondientes índices de materias primas y la cotización del dólar.

¿Qué conclusiones pueden extraerse de esta tabla? ¿Cómo se explica la diferencia en la tasa de crecimiento de la cotización del dólar y del índice de precios al por mayor?

TABLA (Tomado del libro de Trachtenberg. *Papel Moneda*.)

	Cantidad de Papel Moneda,	Venta al	
Año.	en millones.	por mayor.	Índice
1913	2,743	1	4,198 marcos
1918	32,787	2	8.27 "
1919	49,479	20	46.78 "
1920	81,154	21	63.06 "
1921	122,162	42	104.57 "
1922	1,298,758	196	1,185.78 "

Nota. —El índice de precios al por mayor de la tabla muestra la relación de

### Parte VI. Loan capital and credit: credit money and paper money Títulos de crédito y papel moneda

los precios al por mayor de los años respectivos con los precios al por mayor de 1913, que se toman como unidad; así, si el índice de los precios al por mayor de 1918 es igual a 2, significa que el precio al por mayor de los productos básicos en ese año era el doble del precio de 1913.

21. ¿Cómo puede la plusvalía creada por los trabajadores de un país capitalista ponerse a disposición de los capitalistas de otro país con la ayuda del crédito internacional?

#### 260

# Capítulo IV INTERÉS, CRÉDITO Y PAPEL MONEDA EN LA U.R.S.S.

#### 73. El interés en la U.R.S.S.

La cuestión de la naturaleza del interés en el sistema económico soviético no es muy difícil después de lo que se ha dicho sobre la cuestión del beneficio comercial en la URSS.

Siguiendo el método que ya hemos adoptado, debemos analizar esta cuestión a la luz de las interrelaciones que surgen sobre la base del crédito entre las diversas empresas económicas estatales, entre la industria estatal, por una parte, y los millones de campesinos y la clase obrera, por otra, y, finalmente, entre la industria estatal y las empresas capitalistas privadas. Veamos primero cuál es la naturaleza de los intereses pagados por los bancos estatales sobre los depósitos de las empresas e instituciones estatales y cobrados por ellos sobre los préstamos concedidos a dichas empresas e instituciones. Supongamos que el Trust Serpuchov depositó una cierta cantidad de dinero en el Banco Industrial. El Banco Industrial, a su vez, prestó este dinero, digamos, al Aniline Trust. El Aniline Trust utiliza el préstamo del Banco Industrial para ampliar su producción, como resultado de lo cual recibe un excedente de producto creado por los trabajadores en las empresas bajo su control. Una parte de este excedente lo transferirá al Banco Industrial en forma de intereses sobre el préstamo. El Banco Industrial se quedará con una parte del producto excedente recibido en forma de intereses del Aniline Trust, y la otra parte la pagará en forma de intereses al Serpuchov Trust como compensación por el uso del dinero que éste depositó en el banco. ¿Sería esto interés en el sentido capitalista del término? Por supuesto que no. Aquí no hay ningún interés derivado de la plusvalía, y aquí no hay ningún problema de distribución de la plusvalía entre los diversos grupos de la burguesía. Aquí sólo se trata de la distribución del producto entre las diversas empresas económicas que pertenecen a un mismo amo, el Estado proletario. Así, tras la forma externa del interés, se oculta una relación completamente diferente, no

capitalista. De esto sería natural deducir que el Estado soviético bien podría prescindir por completo de exigir intereses a las empresas estatales y que podría trabajar según el principio del crédito sin intereses, por lo que respecta a estas empresas. Sin embargo, tal conclusión sería errónea. La conservación de la forma de interés tiene aquí la misma importancia que la conservación de la forma de beneficio empresarial, beneficio comercial, etc., en relación con las empresas estatales. El interés es un elemento necesario para el funcionamiento de la empresa sobre una base comercial. Obliga a las empresas industriales y comerciales a desarrollar su actividad de forma económica y sobre una base práctica.

26

En cuanto al caso en que el Estado concede créditos al campesinado en forma de productos de las empresas estatales, aquí se apropia en forma de intereses de una parte de la renta del campesinado. Si, por el contrario, el campesino deposita sus ahorros en el banco, recibe en forma de intereses una parte del producto excedente producido por los obreros de las empresas estatales. En el capítulo sobre el beneficio comercial hemos demostrado que las relaciones productivas que surgen en todos estos casos no pueden considerarse en absoluto relaciones capitalistas mientras esté ausente el elemento de explotación. Por supuesto, esto también es cierto de las relaciones que surgen cuando los trabajadores depositan sus ahorros en los bancos estatales o hacen uso del crédito de estas instituciones.

Es diferente cuando el Estado soviético concede créditos a las empresas capitalistas, o utiliza los recursos de esas empresas para proporcionar créditos a la industria y el comercio estatales. En el primer caso, como ya hemos mostrado en el capítulo sobre el beneficio comercial en la U.R.S.S., una parte del producto excedente creado por los trabajadores de las empresas estatales va a parar a los bolsillos de los capitalistas, y surge una relación de explotación indirecta de los trabajadores de las empresas estatales por parte de los capitalistas. En este caso tenemos un interés muy parecido al interés capitalista. En el segundo caso, ocurre lo contrario; el Estado soviético se apropia en forma de interés de una parte de la plusvalía del capitalista, y al ingresarla en el fondo del Estado soviético esta parte de la plusvalía pierde su carácter capitalista.

#### 74. El crédito en la U.R.S.S.

No es necesario mostrar aquí cómo el dinero libre fluye a través de diversos canales a los depósitos de las instituciones de crédito, y cómo al salir de los depósitos en forma de préstamos a las diversas ramas de la economía nacional ayuda a su desarrollo. Todo lo que se ha dicho sobre esta cuestión en el capítulo relativo al crédito bajo el capitalismo puede decirse también de la U.R.S.S. Trataremos sólo de la cuestión de la importancia del crédito en la construcción socialista y de las peculiaridades que distinguen el crédito soviético del crédito capitalista. La importancia del crédito en la construcción socialista de la URSS es ya considerable. Su papel será aún mayor en el futuro.

La U.R.S.S., como veremos, entra en una fase de construcción socialista en gran escala. Ello exigirá la construcción de toda una serie de nuevas empresas basadas en lo último de la técnica. Considerando el nivel técnico ya alcanzado por los países capitalistas, la organización de una empresa más o menos importante es inconcebible sin la ayuda del crédito, porque toda empresa de este tipo exige la inversión de una enorme cantidad de capital. La ventaja de la empresa capitalista en los países burgueses, en comparación con la empresa soviética, es que la primera goza del crédito no sólo de las instituciones de crédito del país de origen, sino que también tiene a su disposición las instituciones de crédito de otros países capitalistas, mientras que la U.R.S.S. a este respecto está abandonada a sí misma.

En estas condiciones, todo el dinero del país, liberado aunque sólo sea por un corto período, todos los ahorros, deben ir a parar a los depósitos de las instituciones de crédito de la Unión y ser utilizados en la construcción socialista.

Recaudar los recursos de las empresas e instituciones estatales y cooperativas de la U.R.S.S. no es tarea difícil para los bancos, ya que casi toda la gran industria y una parte considerable del comercio de la U.R.S.S. están en manos del Estado. En el peor de los casos, basta con que las autoridades gubernamentales competentes den instrucciones para que todo el dinero ocioso se concentre en manos de las instituciones de crédito o bancos de la unión. El capital de las empresas e instituciones estatales constituye en la actualidad la mayor parte del dinero a disposición de los bancos.

No ocurre lo mismo con los recursos y ahorros de la nueva burguesía, del

campesinado y de los obreros y empleados. Ningún decreto o decisión puede obligar a estas personas a llevar su dinero al banco. Su dinero sólo puede ser atraído dándoles ciertas ventajas comerciales y facilidades técnicas de custodia, compensación mutua de cuentas, etc., que los bancos pueden ofrecer a sus depositantes. En la U.R.S.S., donde hay una aguda escasez de recursos gubernamentales, y una ausencia de créditos extranjeros, la atracción del ahorro privado es muy importante. Por insignificantes que parezcan los ahorros de cada campesino, obrero o empleado, juntos constituyen una poderosa avalancha de dinero. Junto a la cuestión de la concentración de dinero en los bancos, está también la no menos importante de la utilización del dinero que se acumula en sus depósitos.

Lo que distingue al crédito soviético del crédito capitalista es el hecho de que permite utilizar el dinero disponible en un sistema planificado. En los países capitalistas, las instituciones de crédito no conocen otro principio que el del beneficio. Conceden crédito allí donde es más rentable. No se tiene en cuenta la utilidad de ninguna empresa para el Estado, ni su importancia social. En la medida en que los préstamos se invierten más ventajosamente cuando se conceden a las empresas más fiables, las bendiciones del crédito recaen principalmente sobre las grandes empresas capitalistas. Sin embargo, la política crediticia de la U.R.S.S. se rige por el principio de la utilización sistemática de los recursos disponibles en interés de la construcción socialista. La aplicación de este principio es posible en la U.R.S.S. porque todas las instituciones crediticias de la Unión Soviética están concentradas en manos de un solo amo: el Estado soviético.

26.

Disponiendo así de vastos recursos, el Estado soviético se guía por una política definida mediante la cual puede ayudar en gran medida al fortalecimiento y desarrollo de los elementos socialistas del sistema económico soviético. Puede subvencionar empresas que deben desarrollarse en interés de la construcción socialista, aunque desde el punto de vista de la conveniencia comercial sería mejor invertir esos recursos en otras empresas.

Así, por ejemplo, el gobierno soviético apoyó y sigue apoyando a su industria pesada, que trabaja con pérdidas, con la ayuda de los bancos, aunque, desde el estrecho punto de vista comercial, sería más conveniente apoyar a la industria ligera, que reporta considerables beneficios.

Al ser propietario de los bancos, el Estado soviético puede influir en cierto modo no sólo en el desarrollo de las empresas estatales, sino también en el

capital privado. Puede utilizar este último de la mejor manera posible desde el punto de vista de la construcción socialista. Lo mismo puede decirse del comercio. Todo el mundo conoce la gran importancia del crédito en el momento de una nueva cosecha. No sólo la denegación, sino incluso la concesión intempestiva de un crédito puede causar estragos en la campaña de compra de cereales. Pero eso no es todo. Como veremos, el crédito tendrá que desempeñar un papel enorme en la transformación de la agricultura campesina en agricultura socialista a gran escala mediante la cooperación. El Estado, al atraer a los bancos todos los ahorros de los campesinos, apoyará a los elementos socialistas de la agricultura y contribuirá así a su reconstrucción. En resumen, cualquiera que sea la rama de la economía soviética que tomemos, el crédito puede desempeñar en todas partes un gran papel en el fortalecimiento de los elementos socialistas.

En cuanto al tipo de interés, es bastante alto en la U.R.S.S. El tipo de interés es aún más alto en el intercambio privado clandestino. El alto tipo de interés en la U.R.S.S. se debe a la insuficiencia de capital, en la que hay tanta escasez debido al rapidísimo desarrollo de la construcción socialista.

La principal institución crediticia de la U.R.S.S. es el Banco del Estado, cabeza del sistema crediticio, que consta de los siguientes bancos principales: el Banco Industrial, el Banco Agrícola, el Banco Cooperativo, el Banco Central de Construcción Municipal y de Viviendas, el Banco de Comercio Exterior, etc.

26

Como muestran los nombres de los bancos, cada uno de ellos tiene su propia esfera de actividad, y sirve en una sola rama de la economía soviética.

Los bancos soviéticos realizan las mismas operaciones que los bancos capitalistas. Por lo tanto, no es necesario entrar en detalles al respecto. Pero hay que decir algunas palabras sobre el derecho de emisión, que está en manos del Banco del Estado. Sin embargo, será más conveniente tratar esta cuestión en relación con el problema del papel moneda en la U.R.S.S.

#### 75. El papel moneda en la URSS

Antes de la guerra el sistema monetario de Rusia se basaba en el oro. Los billetes emitidos por el Banco del Estado se cambiaban libremente por oro.

Con el estallido de la guerra se puso fin a ese intercambio y se emitieron billetes con el objeto de llenar los huecos formados en el Presupuesto del Estado debido a los grandes gastos de guerra. De este modo, los billetes se convirtieron en papel moneda. La guerra agotaba los fondos del Estado de año en año y de mes en mes, y el Estado se veía obligado a recurrir cada vez con más frecuencia a la máquina de imprimir para hacer frente a sus déficits. Con la creciente cantidad de papel moneda en circulación, su capacidad de compra disminuía, lo que, a su vez, hacía necesaria la emisión de cantidades aún mayores de dinero, ya que el Estado podía comprar cada vez menos por la misma cantidad de papel.

Al comienzo de la Revolución de Febrero, la cantidad de papel moneda se había multiplicado por siete. La Revolución de Febrero no sólo no detuvo el rápido aumento de la cantidad de papel moneda, sino que incluso lo aceleró. El Gobierno Provisional, que fue llevado al poder por la Revolución de Febrero, emitió en el curso de sus ocho meses de existencia más papel moneda que el gobierno zarista en el curso de dos años y medio de guerra. El gobierno soviético, que sustituyó al gobierno provisional, también se vio obligado a continuar esta política debido a los enormes gastos de la guerra civil. Se produjo una avalancha continua de papel moneda. En la medida en que esta inundación aumentaba, la capacidad de compra del papel moneda caía catastróficamente. A principios de 1922, un rublo de preguerra equivalía a 288.000 rublos soviéticos. Todo el mundo era multimillonario o multimillonario. Pero, por otra parte, un artículo que antes de la guerra costaba unos pocos rublos, en 1922 costaba muchos millones. Las cifras utilizadas para contar dinero en 1922 sólo se conocían antes de la guerra para medir la distancia entre las estrellas. Esto dio lugar a inconvenientes técnicos a consecuencia de los cuales el Gobierno soviético recurrió a una nueva denominación de sus fichas monetarias, es decir, a su renombramiento, llamando a cada 100 rublos de la emisión de 1922, 1 rublo de la emisión de 1923. Pero esta operación técnica, que facilitó el recuento del dinero, no detuvo en absoluto su ulterior depreciación.

266

Esta depreciación catastrófica de las fichas de papel tuvo un efecto muy negativo en todas las fases de la vida económica. Obstaculizaba enormemente la correcta valoración de los bienes, interfería en el desarrollo de la industria y el comercio, y como impuesto de emisión era una pesada carga sobre los hombros de los obreros y campesinos, etc. Se planteó la cuestión de la

necesidad de liquidar la inflación del papel moneda y de llevar a cabo una reforma monetaria. Las condiciones necesarias para ello ya se habían dado en cierta medida. Durante los pocos años de N.E.P. que precedieron a la reforma monetaria de 1924, la posición económica soviética se había fortalecido. La industria y la agricultura se restablecían rápidamente, el comercio se desarrollaba, los bancos crecían y se consolidaban. La principal causa de la emisión anormal de papel moneda, el déficit presupuestario, se había reducido en el momento de la reforma a un nivel que ya no podía hacer tambalear la estabilidad de la nueva moneda. Por último, antes de la reforma de 1923-24 se registró una balanza comercial favorable. Así pues, había motivos para confiar en que la nueva moneda sería más o menos estable en el mercado mundial. Cuando se dieron todas estas condiciones necesarias, se promulgó la reforma.

Hablando con propiedad, la reforma monetaria, que se aplicó plenamente en 1924, comenzó con la emisión de moneda estable por el Banco del Estado en forma de chervonetz en 1922. Ya hemos mencionado que el Banco del Estado tiene el derecho de emisión en la U.R.S.S. El chervonetz emitido por el Banco del Estado en 1922 en virtud de este derecho, no era esencialmente papel moneda, sino un billete de banco. Tenía una garantía del 25% en oro y divisas estables, mientras que el resto estaba garantizado con letras de cambio y materias primas. La emisión del chervonetz no podía utilizarse como medio para cubrir los déficits del Presupuesto del Estado. Ese déficit seguía cubriéndose como antes mediante la emisión de papel moneda que se depreciaba a un ritmo aún más rápido que antes.

26

Aunque no se había restablecido el cambio en oro del chervonetz, el decreto relativo a su emisión establecía que a su debido tiempo, cuando el Gobierno lo considerara posible y necesario, se restablecería este cambio. Sabemos que el cambio libre y sin trabas de billetes por oro constituye un regulador mecánico de la circulación de billetes. En cuanto la cantidad de billetes en el mercado supera las necesidades de la circulación de mercancías, los billetes superfluos se devuelven a los bancos para ser canjeados por oro. De este modo, los billetes entran en los bancos y el oro se retira y va a parar a cámaras acorazadas privadas. Pero como el chervonetz no se cambia por oro, su estabilidad la mantiene el Gobierno manteniendo su emisión dentro de los límites que puede soportar el oro disponible, las divisas o las letras de cambio. La estabilidad del chervonetz también se mantiene en gran medida gracias a

la favorable balanza comercial. Una vez que el chervonetz demostró que podía mantenerse, proporcionando así la moneda estable tan necesaria para el desarrollo de la economía nacional soviética, se pudo abolir el rublo de papel. Esto se llevó a cabo el 5 de febrero de 1924, cuando se publicó un decreto relativo a la emisión de billetes del Tesoro.

La diferencia entre el chervonetz y los billetes del Tesoro radica en lo siguiente:

- (1) El chervonetz se emite en denominaciones de 10 rublos, mientras que los billetes del Tesoro son de 1, 3 y 5 rublos.
- (2) El chervonetz es emitido por el Banco del Estado, y los billetes del Tesoro son emitidos, como su nombre indica, por el Tesoro del Estado.
- (3) Por último, el chervonetz está respaldado por oro y divisas estables, etc., mientras que los billetes del Tesoro carecen de tal garantía.

Puede parecer curioso que los billetes del Tesoro se mantengan estables en estas condiciones. Pero su estabilidad se mantiene en primer lugar por el hecho de que el Estado se compromete a aceptarlos al tipo del chervonetz (un chervonetz equivale a io billetes del Tesoro) y a cambiar los chervonetz por billetes del Tesoro. Aparte de eso, emite billetes del Tesoro sólo por la cantidad necesaria para cambiar los chervonetz.

Paralelamente a la emisión de billetes del Tesoro, se estableció por decreto la acuñación de monedas de plata y cobre. Se acuñan monedas de plata en denominaciones de 1 rublo, 50 kopeks, 20 kopeks, 15 kopeks y 10 kopeks, y monedas de cobre en denominaciones de 5 kopeks, 3 kopeks, 2 kopeks y 1 kopek; hay una diferencia entre la calidad de las monedas de plata de la denominación de rublo y 50 kopeks y la plata de las monedas más pequeñas.

Una vez tomadas todas estas medidas, se puso fin a la emisión de papel moneda y el papel en circulación se cambió por billetes del Tesoro a razón de 50.000.000.000 de rublos por billete del Tesoro de un rublo. La reforma monetaria se había llevado a cabo, el rublo de papel soviético había caducado y el sistema económico soviético contaba a partir de entonces con una moneda firme y estable.

#### PREGUNTAS PARA LOS ESTUDIANTES

- 1. Muestre la esencia de las relaciones productivas ocultas tras el concepto de interés en la economía soviética.
- 2. ¿Qué papel desempeña el crédito en la construcción socialista?
- 3. ¿Por qué método se liquidó la inflación del papel moneda en la URSS?
- 4. Por regla general, los billetes de banco se cambian libremente por oro. El Chervonetz soviético no se cambia por oro. Dónde reside el secreto de su estabilidad?
- 5. ¿Cuál es la diferencia entre el chervonetz, el billete del Tesoro y las monedas metálicas que circulan actualmente en la URSS?

#### **PARTE VII**

#### ALQUILER DEL SUELO

#### Capítulo I

## LA RENTA DEL SUELO EN LA SOCIEDAD CAPITALISTA

76. El significado general de la renta del suelo.

La cuestión de los billetes de banco y del papel moneda nos ha alejado un poco del problema principal de la distribución de la plusvalía que nos ocupa. Ahora debemos volver a este problema.

Todo capitalista que quiera poner en marcha una empresa capitalista debe disponer no sólo de máquinas, edificios, materias primas y fuerza de trabajo, sino también de suelo para construir.

La tierra como medio de producción tiene una importancia aún mayor en la agricultura y en las industrias de materias primas, especialmente en la minería, que en las industrias manufactureras.

La tierra en sí misma, si no tenemos en cuenta el trabajo que se ha invertido en ella, es, por así decirlo, un don gratuito de la naturaleza, y parecería que al capitalista le resultaría fácil conseguir la tierra necesaria del mismo modo que puede conseguir, por ejemplo, aire, sol, etc. En realidad, sin embargo, no es así. Mientras que en nuestro planeta hay una cantidad ilimitada de aire, sol, etc., la superficie de tierra es limitada y en la mayoría de los países toda la tierra era propiedad de terratenientes privados, incluso antes del surgimiento del modo de producción capitalista. Es evidente que si un capitalista necesita tierra, no puede tomarla sin más, sino que debe pedir permiso al terrateniente para utilizarla.

El terrateniente se aprovecha del hecho de que la tierra es de su propiedad y de que sólo hay una cantidad limitada de ella, y exige al capitalista lo que se

denomina renta por el uso de su tierra. La renta consta de dos partes. En primer lugar, consiste en el pago por el uso del capital que se invirtió previamente en la tierra en forma de mejoras, irrigación, drenaje, edificios, etc. En segundo lugar, la renta consiste en una suma de dinero definida que el terrateniente recibe no por su inversión de capital en la tierra, sino por conceder al capitalista el derecho a utilizar esa tierra. Esta segunda parte de la renta se conoce en economía política como renta del suelo.

270

A continuación examinaremos la cuestión de la renta del suelo. Para ello, supondremos que la renta del suelo es pagada al propietario por una persona que dirige una explotación capitalista y explota el trabajo asalariado.

Por el momento, no nos proponemos tratar los casos en que la tierra es arrendada al propietario por alguien que tiene la intención de cultivarla por sí mismo, ni los casos en que el agricultor no arrienda la tierra, sino que la compra y se convierte en propietario de la tierra, además de capitalista. Tras analizar el primer caso en su forma pura, volveremos a los demás casos.

Así, un capitalista arrienda la tierra a un terrateniente y crea en ella una explotación capitalista. En nuestra discusión consideraremos principalmente las granjas, ya que la tierra y la renta del suelo son de la mayor importancia para ellas. ¿En qué circunstancias aceptará un capitalista pagar una renta al terrateniente? Evidentemente, sólo si su explotación le produce, después de pagar la renta, al menos una tasa media de beneficio. Si no pudiera obtener esta tasa media de ganancia, no dudaría en retirar su capital de la agricultura e invertirlo en alguna industria que le garantizara una tasa media de ganancia. Como resultado de tal éxodo de capital de la agricultura a la industria, los productos agrícolas se encarecerían, elevándose a un nivel tal que garantizaría una tasa media de ganancia al capitalista. Así pues, en las condiciones normales de la empresa capitalista, la renta del suelo sólo puede concebirse como un excedente de ganancia por encima de la tasa media de ganancia, una forma de ganancia diferencial.

¿Cómo se produce este excedente y de dónde procede? Examinaremos a continuación esta cuestión.

En el curso del presente estudio ya nos hemos encontrado con casos en los que uno u otro capitalista recibía un beneficio extra por encima del nivel medio. Esto ocurría en los casos en que la técnica utilizada en una empresa era superior a la media y el coste de producción inferior a la media. La diferencia entre el valor individual inferior de una mercancía producida en la empresa dada y el precio de producción, que viene determinado por el coste medio de producción, constituía en esos casos el excedente, o lo que se denomina beneficio diferencial.

¿No se deriva de la misma fuente la renta del suelo? Sabemos que la calidad de la tierra no es toda igual, que

Hay tierras más fértiles y menos fértiles, hay tierras ricas en carbón, petróleo u oro y, por otra parte, hay vastas extensiones de tierra cubiertas de arena en las que no puede crecer nada y por las que se pueden recorrer decenas y cientos de kilómetros sin encontrar ni una sola planta. Naturalmente, el trabajo invertido en tierra fértil dará siempre, en igualdad de condiciones, mejores resultados que el invertido en tierra desértica.

Tomemos tres tipos de tierra de distinta fertilidad. Supongamos que una inversión igual de capital de  $10\pounds$  o 200 chelines en cada una de ellas dará sobre:

A. 200 quarters de grano
B. 150 " "
C. 100 " "

Suponiendo además que la tasa media de ganancia es igual al 20%, ¿cuál será el precio individual de producción de 1 cuarto de grano en cada una de estas unidades de tierra? El precio de producción viene determinado, como sabemos, por el coste de producción más la tasa media de ganancia. Conocemos la cantidad de grano que produce cada unidad de tierra, la cantidad de capital invertido y la tasa media de ganancia. Para hallar el precio individual de producción de un cuarto de grano en cada terreno, será necesario dividir el precio de producción del grano de cada una de las unidades por el número total de cuartos. Esto dará el siguiente resultado:

Unidad.	Cantidad de grano producido.	Coste total de la producción	Tasa media de beneficio	Precio individual de la producción de la cantidad total de grano	Precio individual de producción por trimestre (aproximadamente)
A	200 qrtrs	200 s.	40 s.	240 s.	240-200s. = 1s. 3d.

В	150 "	200 s.	40 s.	240 s.	240-150S. = 1s. 8d.
С	100 "	200 s.	40 s.	240 s.	240-1008. — 2s. 6d.
Total	450 qrtrs.	600 s.	120 s.	720 s.	

Así, el precio individual de producción por cuarto de grano en la primera unidad será de 1s. 3d., en la segunda unidad es de. 8d., y en la tercera unidad 2s. 6d. Pero, ¿cómo se determina el precio general de producción por trimestre? Sabemos que en la industria el precio medio de producción viene determinado por el coste medio de producción. Supongamos por un momento que el precio medio de producción en la agricultura se determina como en la industria por el coste medio de producción. ¿Cuál sería el resultado? Es obvio que el precio medio de producción será igual al total de los precios individuales de producción de todas las unidades dividido por el número total de trimestres de todas las unidades, es decir,

$$\frac{720}{450}$$
 igual a 1s 8d.

Este precio medio de producción se corresponde con el precio individual de producción de la segunda unidad, que también es de 1s. 8d. por trimestre. Por lo tanto, el arrendatario de la primera unidad que vende su grano a 1s. 8d. por trimestre recibe un beneficio adicional de 5d. por trimestre, mientras que el arrendatario de la segunda unidad tiene que contentarse con una tasa media de beneficio. ¿Cuál será en este caso el comportamiento del arrendatario de la tercera unidad? Si no se tratara de agricultura, sino de industria, no habría dificultad en responder a esta pregunta. En la industria, como hemos visto, las diferencias de beneficio son posibles, y un capitalista puede recibir un beneficio diferencial si la técnica y la productividad del trabajo en su empresa son superiores a la técnica media y a la productividad media del trabajo. Pero en condiciones de libre competencia, este beneficio diferencial será temporal porque otros capitalistas introducirán las mismas mejoras técnicas y reducirán así el tiempo socialmente necesario para la producción de la mercancía dada. Para los capitalistas que posean una técnica inferior a la media sólo habrá una salida, y es elevar el nivel de su técnica, no sea que perezcan en una batalla desigual. ¿Puede el arrendatario de la tercera unidad de tierra de nuestro ejemplo hacer lo mismo que haría un capitalista si su técnica fuera inferior a la media? No, no puede. Este camino está absolutamente cerrado para él. Veamos por qué el arrendatario de la primera unidad obtuvo un beneficio adicional y por qué el arrendatario de la tercera unidad obtuvo un beneficio inferior. La diferencia en la cuantía de sus beneficios no se debe a una diferencia técnica, sino a una diferencia en la fertilidad del suelo. La fertilidad

es una propiedad natural de determinadas tierras. El capital invertido en un suelo fértil, en igualdad de condiciones, siempre dará mejores resultados que el capital invertido en un suelo pobre. Por lo tanto, si el precio de los productos agrícolas estuviera determinado por el coste medio de producción, el arrendatario de la tercera unidad estaría siempre obligado a recibir un beneficio inferior a la media, y habría muy pocos capitalistas dispuestos a invertir su capital en tierras que se sabe que dan un beneficio inferior a la media. En tales condiciones, la tercera unidad tendría que permanecer en barbecho. Esto ocurriría realmente si la demanda de grano del mercado pudiera cubrirse con el grano producido en las dos primeras unidades. Pero, ¿qué ocurre si la demanda de grano aumenta tanto que las dos primeras unidades son incapaces de satisfacerla? Es evidente que el precio del grano subirá. ¿Cuánto? Hasta 2s. 6d., es decir, hasta el precio de producción de la tercera, o peor superficie.

Entonces resulta rentable cultivar la tercera unidad, porque si el precio del grano ha subido a 2s. 6d. por trimestre, el arrendatario de la tercera unidad puede cubrir su coste de producción (2s.) y recibir una tasa media de beneficio, es decir, 5d.

De ello se deduce que el precio de producción de los productos agrícolas no puede determinarse por el coste medio de producción, como ocurre en la industria. Ello sería posible si, como hemos dicho, las ventajas de las superficies más fértiles fueran tan temporales y tan fáciles de eliminar como las mejoras técnicas en la industria, o si la superficie de suelo fértil pudiera aumentarse a voluntad, como ocurre en la industria cuando la demanda es mayor que la oferta. Pero en la medida en que las propiedades naturales de la tierra no son temporales, sino constantes y no pueden ser eliminadas por la interferencia del hombre, y en la medida en que la cantidad de buena tierra es limitada y no puede ser aumentada a voluntad, el precio de producción de los productos agrícolas está determinado no por el coste medio de producción, sino por el coste de producción de las peores superficies cultivadas.

274

"La cantidad limitada de tierra", dice Lenin, "da lugar a una forma de monopolio, lo que significa que en vista del hecho de que toda la tierra está ocupada por agricultores, y en vista del hecho de que existe una demanda de todo el grano producido en esta tierra, incluidas las peores zonas y las zonas situadas más lejos del mercado, es evidente que el precio del grano está determinado por el precio de producción en las

peores zonas (o el precio de producción de la inversión menos productiva de capital)." (*Lenin,* vol. ix, págs. 59-60, edición rusa).

Así llegamos a la conclusión de que el precio de producción de los productos agrícolas está determinado por las condiciones de producción no de la media, ni de la mejor, sino de la peor tierra cultivada. De ahí que el precio individual de producción de los productos agrícolas producidos en el mejor suelo sea considerablemente inferior al precio al que se venden en el mercado, que viene determinado por las condiciones de producción en las peores zonas. En consecuencia, las mejores zonas producirán un cierto excedente en comparación con las peores zonas, equivalente a la diferencia entre su precio individual de producción y el precio de producción en el peor suelo.

Volviendo a nuestro ejemplo, veremos que, a pesar de que el precio individual de producción de la primera unidad es igual a 1s 3d., la segunda unidad es de. 8d., y la tercera unidad 2s. 6d. por trimestre, el grano se vende en el mercado al precio de producción de la peor tierra, es decir, 2s. 6d. por trimestre, independientemente de la superficie en la que se haya producido o del coste individual de su producción. Si el precio del grano es de 2s. 6d. por trimestre, el arrendatario de la primera unidad recibirá 480s., el arrendatario de la segunda unidad 360s., y el arrendatario de la tercera unidad 240s. por su grano, que se dividirá de la siguiente manera:

Unidad	Cantidad	Retorno	Beneficio	Excedente en
	recibido por	de capital	medio.	comparación
	el grano.	invertido.		con C.
A	480 s.	200 s.	40 s.	240 s.
В	360 s.	200 s.	40 s.	120 s.
С	240 s.	200 s.	40 s.	_

Así pues, la diferencia de fertilidad del suelo da al arrendatario de la primera unidad 240 s. y al de la segunda 120 s. más que al de la tercera, y, aparte de esto, el arrendatario de cada una de las tres unidades recibe 40 s. de beneficio sobre el capital invertido.

Es evidente que, en tales condiciones, los propietarios de las dos primeras unidades sólo aceptarán arrendarlas si los arrendatarios aceptan pagarles la totalidad del excedente resultante de la mejor fertilidad de su suelo. A su vez, los arrendatarios aceptarán pagar este excedente porque después de pagarlo seguirán teniendo un beneficio medio sobre su capital invertido. De este modo, el beneficio suplementario o diferencial de las mejores superficies se convierte en la renta del suelo. Esta forma de renta obtenida de las mejores

superficies cultivadas se denomina renta diferencial. En nuestro ejemplo, las dos primeras superficies (la primera en mayor medida y la segunda en menor medida) darán una renta diferencial; la tercera no dará ninguna renta diferencial.

Sin embargo, si la demanda de cereales aumenta hasta tal punto que los cereales producidos en las tres superficies son insuficientes para satisfacer la demanda del mercado y se cultiva una cuarta superficie aún menos fértil que la tercera, la tercera también producirá una renta diferencial.

En estos casos, la renta diferencial es consecuencia de la desigual fertilidad del suelo. Pero la renta diferencial del suelo también puede derivarse de la diferencia de situación. La distancia de la tierra al mercado tiene una enorme importancia en la agricultura, mucho más que en la industria. Esto es así porque la materia prima, y los productos agrícolas en general, suelen tener en sí mismos un valor comparativamente bajo, por lo que los gastos de transporte constituyen una parte considerable de ese valor. Tomemos de nuevo el ejemplo de tres extensiones de tierra:

La primera está situada cerca del mercado, de modo que el valor del transporte de una carga de vagón de cualquiera de sus productos equivale, digamos, a es.;

La segunda está a diez millas del mercado, y la entrega de una vagoneta de grano al mercado cuesta 4s;

El tercero está a veinte millas de distancia, y la entrega de un vagón de grano al mercado cuesta 8s.

Si la demanda de grano del mercado no puede ser cubierta por las dos primeras y surge una demanda de grano producido en la tercera zona, el precio de mercado tendrá que subir para cubrir el coste del transporte del grano desde la tercera unidad que está a veinte millas del mercado. Así, el coste de transporte del grano en la primera unidad será 7s y en la segunda unidad 3s por carga menos que en la tercera unidad. Pero todo el grano del mercado se venderá según el precio de la tercera unidad, sin tener en cuenta la superficie en la que se ha producido. En consecuencia, las dos primeras unidades darán una renta diferencial, la primera de 7s por carga y la segunda de 3s por carga.

La situación de los terrenos en las ciudades modernas es muy importante a la hora de dar lugar a una renta diferencial. Los terrenos situados cerca del centro de una ciudad, en calles donde se concentran comercios, bancos, instituciones,

etc., o donde hay una línea de tranvía, etc., reportan a sus propietarios una renta enorme en forma de alquiler diferencial determinado por la localidad ya que, obviamente, la fertilidad no tiene nada que ver con ella.

#### 78. Segunda forma de renta diferencial.

Aparte de las diferencias de fertilidad y de localización de las tierras, existe otra situación en la que puede surgir una renta diferencial.

Esto es posible cuando se realizan varias inversiones sucesivas de capital en un mismo terreno. Supongamos que en un terreno determinado se invirtieron en primer lugar 200.000 euros y que el rendimiento fue de 200 cuartos de grano; supongamos, además, que se realizó otra inversión además de la primera, bien en forma de maquinaria mejor, bien en forma de mano de obra, fertilizantes, etc.; supongamos que la segunda inversión también ascendió a 200.000 euros y aumentó el rendimiento en otros 150 cuartos; y supongamos, además, que a la segunda inversión le siguió una tercera, también de 200.000 euros, que aumentó el rendimiento en otros 100 cuartos. Así pues, tenemos:

Inversión	Rendimiento		
1° 200 chelines	200 quarters		
2° 200 "	150 "		
3° 200 "	100 "		

Sea la tasa media de beneficio del 20%. El precio individual de producción por trimestre será entonces:

Inver- sión	Rendi- miento.	Coste de producción de la cantidad total de grano.	producción de la Media cantidad beneficio		Precio individual de producción por pood.
1st	200 qtrs	200 s.	40 s.	240 s.	240 : 200 = 1s. 3d.
2nd	150 "	200 s.	40 s.	240 s.	240 : 150 = 1s. 8d.
	100 "	200 s.	40 s.	240 s.	240:100 = 2s. 6d.

Así, el precio individual de producción por cuarto de grano en la primera inversión es de 1s. 3d., en la segunda inversión es de. 8d., y en la tercera inversión 2s. 6d. Puesto que los precios de los productos agrícolas, como acabamos de establecer, vienen determinados por el coste de producción en las peores condiciones, es evidente que en este caso también tendrán que venir

determinados por el coste de producción de la inversión menos productiva del capital. En el caso que nos ocupa, la inversión de capital menos productiva es la tercera. Así, el centeno se venderá en el mercado a 2s. 6d. al trimestre, por lo que el arrendatario capitalista recibirá de la primera inversión 480s., de la segunda 360s. y de la tercera 240s. La cantidad recibida se dividirá de la siguiente manera:

		Rendi-		
Inversión.	Recibido	miento de	Media de	Renta-
	por grano.	capital	beneficio.	bilidad
		invertido		
1st	480 s.	200 s.	40 s.	240 s.
2nd	360 s.	200 s.	40 s.	120 s.
3rd	240 s.	200 s.	40 s.	

278

La primera inversión comparada con la última da una renta de 240s, y la segunda da una renta de 120s. La última inversión de capital, la menos productiva, no da en este caso ninguna renta diferencial.

Por lo tanto, la renta diferencial puede surgir no sólo de las diferencias en la fertilidad y la situación de la tierra, sino también como resultado de la diferente productividad de las inversiones de capital en el mismo pedazo de tierra. A esta última forma de renta Marx la denomina Renta Diferencial Nº II, en contradicción con la renta diferencial derivada de la fertilidad y la localidad, que denomina Renta Diferencial Nº 1.

En el análisis de la primera forma de renta diferencial hemos supuesto que la secuencia de tierras puestas en cultivo procede de la tierra mejor a la más pobre. Pero, en realidad, la secuencia suele ser a la inversa. Esto ocurre cuando, por alguna razón, la tierra más fértil no puede cultivarse, bien porque está cubierta de bosques, bien porque está muy alejada del mercado, etc. La tala de los bosques, o la construcción de una vía férrea en algún lugar cercano, puede hacer que esa tierra esté disponible para el cultivo y, gracias a su fertilidad natural, puede entonces ocupar un primer lugar en la agricultura y producir una renta diferencial.

Lo mismo ocurre con la segunda forma de renta diferencial. En nuestro ejemplo hemos supuesto que las inversiones sucesivas de capital en un mismo terreno van acompañadas de una productividad decreciente. Sin embargo, las inversiones sucesivas de capital no siempre van acompañadas de una productividad decreciente. Las inversiones sucesivas pueden incluso dar un

mejor rendimiento. Pero esto no cambia la situación general: las inversiones con productividad decreciente son inevitables y el precio del grano debe estar determinado por dichas inversiones, dando lugar así a la segunda forma de renta diferencial.

Todo esto demuestra que la renta diferencial del suelo no depende necesariamente del orden en que se cultivan las tierras de diferente calidad, ni de la disminución de la productividad de las sucesivas inversiones de capital en un mismo terreno. Todo lo que se necesita es una diferencia en la fertilidad o la situación de la tierra, o en la productividad de las sucesivas inversiones de capital. Todo lo que hace aumentar estas diferencias contribuye también a aumentar la renta diferencial y, viceversa, todo lo que tiende a disminuir estas diferencias disminuye la renta diferencial.

#### 79. El origen de la renta diferencial.

Nos hemos familiarizado con varias formas de renta diferencial y algunos de nosotros pueden haber tenido la impresión de que la fuente de la renta diferencial no es otra que la propiedad natural de la tierra en sí misma, independientemente de las relaciones sociales. Sin embargo, tal impresión sería errónea. Por muy fértil que sea un terreno o por muy cerca que esté del mercado, no crearía renta sin la aplicación del trabajo humano. Las cualidades naturales del suelo más fértil o mejor situado sólo pueden hacer que ese trabajo sea más productivo, es decir, que un gasto igual de fuerza de trabajo puede producir una mayor cantidad de valores de uso. Pero el trabajo humano y los valores que produce, así como el modo de distribución a través del cual una parte de las plusvalías cae en los bolsillos de los terratenientes en forma de renta, pertenecen a la esfera de las relaciones sociales. Por lo tanto, no es en las cualidades naturales del suelo, sino en las relaciones sociales o, más correctamente, productivas de la sociedad capitalista donde debemos encontrar la fuente de la renta diferencial. ¿Cuál es esa fuente?

Acabamos de establecer que la renta diferencial surge de la mayor productividad del trabajo en los suelos más fértiles o mejor situados (o de la mayor productividad de algunas inversiones de capital). Sin embargo, al tratarse de la agricultura capitalista, el arrendatario capitalista no cultiva la tierra con su propio trabajo, sino con el trabajo de trabajadores contratados.

Por lo tanto, la renta del suelo, que constituye una ganancia adicional a la ganancia media, es creada por la mayor productividad de los trabajadores empleados en un suelo mejor, es decir, representa una parte de la plusvalía creada por los trabajadores. Esta plusvalía adicional creada por los trabajadores debido a la mayor productividad de su trabajo en un suelo mejor constituye una fuente de beneficios adicionales para el arrendatario.

200

De ello se desprende que el arrendatario, que recibe un beneficio suplementario como consecuencia de la mayor productividad del trabajo de los obreros agrícolas explotados por él, puede conservar para sí el beneficio medio y entregar el excedente al propietario en forma de renta.

#### 80. La renta absoluta.

En nuestra exposición sobre la renta diferencial hubo una omisión que debería haber sido advertida por cualquier lector atento. Al hablar de la renta diferencial, hemos señalado con frecuencia que el propietario no aceptará arrendar su tierra a un capitalista si éste no le paga una renta. Por otra parte, también hemos dicho que el arrendatario sólo aceptará arrendar la tierra si, después de pagar su renta, puede estar seguro de obtener un beneficio medio de sus inversiones; y hemos puesto el ejemplo de tres terrenos diferentes, de los cuales los dos primeros producen una renta diferencial mientras que el tercero no. Pero, ¿significa esto que el tercer terreno no da renta alguna? ¿Qué ocurriría si un capitalista quisiera cultivar el tercer terreno? Es evidente que, o bien el propietario tendría que dejarle utilizarla gratuitamente, lo que no está en su naturaleza, o bien el arrendatario tendría que sacrificar una parte de su ganancia en favor del propietario y conformarse con una ganancia menor que la obtenida por otros capitalistas. Por supuesto, puede ocurrir que un terrateniente permita el uso gratuito de sus tierras, o incluso que las ceda totalmente. También ocurre a veces que, por una razón u otra, un capitalista no recibe un beneficio medio. Pero se trata de casos aislados que no son característicos de las relaciones capitalistas. En la inmensa mayoría de los casos, el terrateniente dejará su tierra en barbecho antes que dejar que su arrendatario la utilice gratuitamente, por pobre que sea. Por otra parte, ningún arrendatario quiere compartir su beneficio medio con el propietario.

Naturalmente, si el propietario de una tierra pobre que no produce rentas

diferenciales sólo deja que el arrendatario la utilice a título oneroso, y el arrendatario no acepta pagar por ella a expensas de su beneficio medio, dicha tierra permanecerá ociosa, como consecuencia de lo cual disminuirá la producción de grano. A menos que se produzca una disminución simultánea de la demanda de grano en el mercado, esto causará invariablemente una subida del precio del grano. Este aumento de precio continuará hasta que alcance un nivel que garantice al arrendatario de la tierra más pobre, que actualmente no produce ninguna renta diferencial, la oportunidad de recibir un beneficio medio y pagar una renta al terrateniente.

281

Llegamos así a la conclusión de que incluso la peor tierra cultivada debe producir renta. Pero esta renta no es el resultado de la variada productividad del trabajo en tierras de diferente fertilidad, situación, etc., sino el resultado de la propiedad privada y de las limitadas superficies de tierra. Esta renta extorsionada por los terratenientes incluso de la tierra más pobre a través de su derecho de propiedad privada y las limitadas superficies de tierra es lo que Marx llama renta absoluta.

#### 81. La fuente de la renta absoluta.

Se plantea la cuestión de cuál es el origen de la renta absoluta. Esta cuestión está estrechamente ligada a la composición orgánica inferior del capital que prevalece en la agricultura. Sabemos, por la parte que trata de la plusvalía, que ésta es creada por la fuerza de trabajo o por el capital variable. La tasa de ganancia es siempre mayor allí donde la composición orgánica del capital es menor, es decir, donde se emplea menos maquinaria y más fuerza de trabajo. Sin embargo, la competencia entre capitalistas hace que una parte de la plusvalía producida en las industrias con una composición orgánica del capital baja se transfiera a las industrias con una composición orgánica del capital alta, como resultado de lo cual se establece una tasa media de ganancia para todos. En su composición orgánica del capital, la agricultura se sitúa por debajo de la industria. La técnica empleada en la agricultura es considerablemente inferior a la empleada en la industria; en la agricultura se emplean menos máquinas y menos materia prima, mientras que la materia prima que se emplea es menos valiosa, etc. En consecuencia, el capital variable empleado en la agricultura es relativamente mucho mayor que en la industria,

y la tasa de ganancia, es decir, la relación entre la plusvalía y la totalidad del capital

s c+v

es mayor en la agricultura que en la industria. Esta plusvalía suplementaria creada en la agricultura por los trabajadores constituye la fuente de la renta absoluta.

282

¿Por qué esta plusvalía permanece en la agricultura, por qué no entra en el fondo general para ser distribuida entre todas las ramas de la producción capitalista en proporción a la cantidad de capital invertido? De hecho, también hay industrias con una baja composición orgánica del capital; pero allí los capitalistas no pueden recibir una tasa de ganancia superior a la media porque la plusvalía extra producida en esas industrias va a parar a la distribución general en el proceso de transfusión de capital.

¿Es posible un flujo libre de capital de la industria a la agricultura? Si la cantidad de tierra no estuviera limitada, y si no existiera la propiedad privada de la tierra, nada podría impedir la migración del capital hacia la agricultura, y así desaparecería el exceso más o menos constante sobre la tasa media de ganancia. Pero esto no ocurre, porque la cantidad de tierra es limitada y toda ella es propiedad privada de la clase terrateniente. El capitalista no puede transferir libremente su capital y forzar a la baja el excedente de beneficios en la agricultura, y el terrateniente, a través de su derecho de propiedad sobre el suelo, se apropia de este excedente en forma de renta absoluta.

La renta absoluta se cobra, como hemos señalado, de la tierra más pobre; pero no sólo de esa tierra. La renta absoluta se cobra también de las tierras mejores, junto con la renta diferencial.

Si el propietario de un buen pedazo de tierra recibe, digamos, 20s. en concepto de renta, significa que una suma correspondiente entra en el precio del producto agrícola producido en esa tierra. El hecho de que los propietarios de un suelo mejor reciban una renta diferencial no induce a los arrendatarios de ese suelo a vender sus productos a precios inferiores a aquellos por los que se venden los productos del suelo más pobre. Está claro que venden sus productos a los precios de los productos del peor suelo, que son también los precios de mercado, e incluyen la renta absoluta. De ello se deduce que el mejor suelo también debe producir renta absoluta junto con la renta

diferencial.

Ilustrémoslo. Tomemos de nuevo tres terrenos.

283

Con una inversión igual de capital de 200 s.:

A produce una renta diferencial de 240s.; B produce una renta diferencial de 120s.; C no produce renta diferencial.

Supongamos ahora que C produce una renta absoluta de 20 céntimos, con lo que la renta de A y B aumenta en la misma cuantía. El resultado es el siguiente

```
A produce 240 s. de renta diferencial + 20 s. de renta absoluta, un total de 260 s. B " 120 s. " + 20 s. " " 140 s. C " - " + 20 s. " " 20 s.
```

Así, vemos que, mientras que A y B producen a la vez una renta diferencial y una renta absoluta, C sólo produce una renta absoluta.

Para concluir, conviene recordar que, al examinar las distintas formas de rentas del suelo, sólo hemos tenido en cuenta las rentas de las tierras utilizadas en la agricultura, pero esto no significa que sólo las tierras agrícolas produzcan rentas del suelo.

En nuestra introducción a la cuestión de la renta del suelo hemos señalado que la renta del suelo la paga no sólo el capitalista que se dedica a la agricultura, sino también el fabricante, el comerciante, el banquero, etc., en la medida en que todos ellos necesitan la tierra como emplazamiento para sus empresas.

La tierra no sólo consiste en el suelo necesario para las empresas industriales, comerciales y de todo tipo, las casas, etc.; no sólo es el primer elemento esencial de la agricultura, sino que encierra en sus entrañas una riqueza inagotable en forma de mineral de hierro, carbón, petróleo, oro y otros objetos de valor que, en una determinada fase de desarrollo técnico, constituyen la base de la existencia y el desarrollo de la industria capitalista.

La electricidad, como la forma de energía más conveniente y menos costosa, avanza cada vez más en la satisfacción de las necesidades sociales de la sociedad capitalista, así como en el suministro de energía a la industria capitalista. En relación con este avance victorioso de la técnica eléctrica, el problema del llamado carbón blanco, es decir, la utilización de los saltos de

agua, ríos, etc., para las centrales eléctricas, adquiere una importancia cada vez mayor.

Toda esta riqueza, almacenada en las profundidades de la tierra y disponible en su superficie, constituye para los afortunados propietarios una fuente de renta de enormes dimensiones, muy superior a la que se encuentra incluso en la agricultura.

284

#### 82. La renta del suelo y los precios de los productos agrícolas.

Sabemos por lo dicho anteriormente que el punto en torno al cual fluctúan los precios de las mercancías en la sociedad capitalista es el precio de producción, es decir, el coste de producción más el beneficio medio. Esto, por supuesto, es cierto con respecto a cualquier rama de la industria en la que sea posible una libre migración del capital y una igualación de la tasa de ganancia.

Pero, ¿cuál es la situación de los productos agrícolas?

En la medida en que en la agricultura, en las condiciones de la propiedad privada de la tierra, no puede haber libre migración de capitales, los precios de los productos agrícolas incluyen no sólo un beneficio medio, sino también un cierto excedente determinado por la baja composición orgánica de la agricultura. Este excedente, que constituye la diferencia entre la totalidad de la plusvalía contenida en el producto y la ganancia media, es, como ya sabemos, precisamente lo que constituye la renta absoluta. Por consiguiente, puede establecerse que los precios de los productos agrícolas están determinados por el costo de producción en el peor suelo cultivado, más una ganancia media, más la renta absoluta.<sup>87</sup>

Esto es lo que dice Lenin sobre esta cuestión:

"La renta absoluta surge de la propiedad privada de la tierra. Contiene un elemento de monopolio: los precios de monopolio. La propiedad privada de la tierra interfiere con la libre competencia, interfiere con la igualación de la ganancia, con la formación de una ganancia media en las empresas agrícolas y no agrícolas. Y en la medida en que la técnica

<sup>&</sup>lt;sup>87</sup> Es obvio que éste será el punto en torno al cual fluctuarán los precios de los productos agrícolas bajo la influencia de la oferta y la demanda.

en la agricultura es más baja que en la industria, y la composición del capital se distingue por una mayor proporción de capital variable en comparación con el capital constante, el valor individual de un producto agrícola es, por lo tanto, superior a la media. La propiedad privada de la tierra, por lo tanto, aunque interfiere con la libre igualación de las ganancias de las empresas agrícolas, hace posible que los productos agrícolas se vendan no sólo al precio más alto de la producción, sino al valor individual aún más alto del producto." —(*Lenin*, vol. ix, pág. 492, edición rusa.)

285

Si se aboliera la propiedad privada de la tierra, incluso en la sociedad capitalista, y ésta pasara a manos del Estado capitalista, desaparecerían las trabas a la libre migración del capital a la agricultura y la plusvalía producida por los obreros agrícolas entraría en el fondo general de la plusvalía para ser distribuida entre todos los capitalistas por igual, al igual que ocurre con la plusvalía creada en otras ramas de la producción capitalista. El precio de producción de los productos agrícolas incluiría entonces sólo el coste de producción en el peor suelo, más un beneficio medio, ya que la renta absoluta desaparecería.

Así pues, la renta absoluta eleva los precios de los productos agrícolas.

En cuanto a la influencia de la renta diferencial sobre los precios de los productos agrícolas, es evidente que en la medida en que estos precios están determinados principalmente por el coste de producción en el suelo más pobre, y en la medida en que este suelo no produce renta diferencial, ésta no puede influir sobre los precios de los productos agrícolas.

#### 83. El precio

La tierra es una de las mercancías más fáciles de vender en el mercado capitalista. Esto se debe a muchas causas. En primer lugar, se debe al hecho de que la posesión de la tierra proporciona una renta más o menos sólida y garantizada en forma de renta del suelo. Además, la tierra se necesita como terrenos edificables para la construcción de empresas industriales, comerciales y de otro tipo. La tierra también es necesaria para la producción agrícola, cuya demanda, como hemos demostrado, aumenta constantemente con el desarrollo del capitalismo. Por último, en muchos países la posesión de

la tierra sigue estando vinculada a numerosas ventajas y privilegios desde el punto de vista del derecho de voto, etc.

¿Cómo se determina el precio de la tierra en el mercado? Sabemos que los precios de las mercancías se determinan en la sociedad capitalista por su valor. El valor de una mercancía viene determinado por la cantidad de trabajo socialmente necesaria para su producción. En este sentido, la tierra no se parece en nada a otras mercancías. No se ha invertido trabajo en su producción y, por lo tanto, no puede tener valor. La tierra es un don gratuito de la naturaleza, como el aire, el sol, etc., y su precio no puede determinarse por su valor; el factor determinante debe buscarse en otra parte.

286

Veamos, en primer lugar, la mentalidad del terrateniente cuando fija un precio determinado a la tierra que vende. El terrateniente está interesado en su tierra, en primer lugar, en la medida en que su posesión le permite apropiarse de la renta del suelo sin aportar su propio trabajo. Por consiguiente, al vender su tierra, calculará en primer lugar el precio en función de los ingresos que obtenga de ella en forma de renta.

Supongamos que el propietario recibe  $500\pounds$  de renta anual. Naturalmente, esperará que estos ingresos se mantengan intactos tras la venta de su terreno. Esto es posible si el terrateniente después de vender su tierra, pone su dinero en el banco y recibe intereses por él. ¿Cuánto debe obtener por su terreno para conservar todos sus ingresos? Tendrá que venderla por una cantidad que, depositada en el banco, le proporcione una renta anual en forma de intereses igual a la que recibía como propietario de la tierra en forma de alquiler.

Si el banco paga un cinco por ciento de interés por los depósitos, es decir, 5 libras por cada cien al año, el propietario, para tener una renta de  $500\pounds$ , tendrá que vender su terreno por  $10.000\pounds$ . El precio de la tierra es, pues, la renta capitalizada, es decir, la renta convertida en capital dinerario que lleva plusvalía en forma de interés. Esta cantidad no se paga por un valor real, ya que la tierra no tiene valor por sí misma, sino por el derecho a percibir una renta por ella en el futuro. Así pues, el precio de la tierra depende de dos condiciones: 1) el importe de la renta del suelo que aporta al propietario y 2) el interés que el banco paga a sus depositantes. No es difícil poner esto en forma de fórmula matemática si las cifras antes mencionadas se representan con letras. Supondremos que un terreno le reporta a su propietario P libras en concepto de alquiler, y que el banco paga I, intereses sobre el capital. Supondremos además que el precio del terreno es igual a A. Es obvio que el

capital A, depositado en el banco a interés I, debe reportar P libras de beneficio al año:

/

$$A - \frac{I}{100} = P$$

Por tanto, el precio del suelo A es

$$A = \frac{P100}{I}$$

Cuanto mayor sea el tipo de la renta del suelo (P) y menor el tipo de interés (I), mayor será el precio del suelo, y viceversa; cuanto menor sea el tipo de la renta del suelo y mayor el tipo de interés, menor será el precio del suelo. Y esto es bastante obvio porque cuanto más renta perciba el propietario por el terreno que vende, mayor será el precio que pedirá por él, y, por el contrario, cuanto menor sea el tipo de interés mayor será la cantidad que deberá obtener para asegurar la renta que percibe en forma de renta del suelo.

### 84. La "tendencia al alza de las rentas del suelo con el desarrollo del capitalismo".

En los párrafos precedentes nos hemos familiarizado con la esencia de la renta del suelo y sus diversas formas. De este examen se desprende claramente que la renta del suelo desempeña un papel muy importante en el capitalismo y afecta estrechamente a los intereses de las diferentes clases de la sociedad capitalista. La cuestión de las tendencias de su desarrollo se convierte, por lo tanto, en una cuestión muy significativa e importante. Así, ¿cuál es la línea de desarrollo de la renta del suelo bajo el capitalismo en desarrollo; es ascendente o descendente? Para responder a esta pregunta, debemos estudiar detenidamente las condiciones que acompañan al desarrollo del capitalismo. El desarrollo del capitalismo amplía constantemente el mercado de los productos agrícolas. Por una parte, crece la demanda de materias primas como el algodón, el lino, etc., debido al rápido desarrollo de la industria capitalista, y, por otra, aumenta la demanda de productos agrícolas como el pan, la mantequilla, etc., debido al crecimiento absoluto del número de obreros industriales. Mientras exista la propiedad privada de la tierra, esta demanda creciente de productos agrícolas conduce a un aumento de los precios, y el aumento de los precios conduce invariablemente a tasas más elevadas de renta

del suelo en todas sus formas. En primer lugar, la renta diferencial derivada de un suelo más fértil aumenta porque, debido a la creciente demanda de productos agrícolas y a la correspondiente subida de los precios agrícolas, resulta rentable poner bajo cultivo el suelo menos fértil, suelo que antes no podía cultivarse de forma rentable. Se produce un aumento aún mayor de la tasa de renta diferencial de las tierras favorablemente situadas. Ya hemos señalado el importante lugar que ocupa el coste del transporte en el valor de los productos agrícolas. La distancia es a menudo decisiva para determinar la rentabilidad de los productos agrícolas. Muchos de los distritos agrícolas más ricos no entran en el mercado mundial simplemente por su situación remota. La creciente demanda de productos agrícolas por parte del capitalismo en desarrollo, y el consiguiente aumento de los precios, atrae a los distritos y países más remotos al ámbito del comercio mundial, ya que los altos precios hacen que les resulte rentable transportar sus productos a mercados lejanos. Es cierto que la tendencia al aumento de las rentas diferenciales del suelo en función de la localidad se ve contrarrestada por el desarrollo de los medios de comunicación y la consiguiente reducción del coste del transporte, pero no neutraliza totalmente esta tendencia. En las ciudades y en los centros comerciales e industriales densamente poblados se observa un aumento febril de los alquileres diferenciales en función de la situación.

La segunda forma de alquiler diferencial aumenta aún más rápidamente que la primera. La renta diferencial nº II, como ya sabemos, se deriva de una diferencia en la productividad de las sucesivas inversiones de capital en la tierra. Por lo tanto, está directamente ligada al desarrollo de la técnica en la agricultura. También en este caso, la demanda de productos agrícolas, con el consiguiente aumento de los precios, por una parte, y la escasez de tierras, por otra, hacen que aumenten las inversiones adicionales de capital en las tierras ya cultivadas. Así llegamos a la conclusión de que con el desarrollo del capitalismo, la renta diferencial en todas sus formas tiene una tendencia al alza.

289

¿Cuál es la situación de la renta absoluta? Ya sabemos que la fuente de la renta absoluta es la propiedad privada de la tierra y la menor composición orgánica del capital en la agricultura en comparación con la industria. Parecería que, con el desarrollo del capitalismo y el consiguiente aumento de la técnica agrícola, la renta absoluta debe disminuir. Sin embargo, esto sólo ocurriría si el ritmo de desarrollo técnico de la industria fuera más lento que el de la

técnica agrícola. Sólo en este caso disminuiría la diferencia en la composición orgánica del capital entre la industria y la agricultura. En la realidad, sin embargo, nos encontramos con todo lo contrario. El ritmo del desarrollo técnico y, por consiguiente, la evolución de la composición orgánica del capital en la industria, no sólo siguen el ritmo del desarrollo técnico en la agricultura, sino que lo superan con creces, de modo que la diferencia en la composición orgánica del capital en la industria y en la agricultura no disminuye, sino que, por el contrario, se hace aún mayor, lo que supone un nuevo aumento constante de la renta absoluta.

Así, el desarrollo del capitalismo va acompañado de un aumento sistemático y constante de la renta del suelo en todas sus formas. El resultado es que la parte pagada por la sociedad capitalista a la clase terrateniente aumenta constantemente y se convierte en una carga cada vez mayor para ella.

#### 85. El significado social de la renta del suelo.

Ahora que ya sabemos que con el desarrollo del capitalismo la tendencia de la renta del suelo es a aumentar, vamos a entrar en más detalle en cuanto al efecto del aumento de la renta del suelo en las diferentes clases de la sociedad capitalista.

Empecemos por los arrendatarios capitalistas que arriendan la tierra a los terratenientes. Todo capitalista, ya sea fabricante, comerciante o agricultor, necesita cierta cantidad de tierra para su empresa. Puede obtener esa tierra, como ya sabemos, permitiendo que una parte de su plusvalía vaya al terrateniente. Así, la propiedad privada de la tierra tiene como consecuencia una disminución del fondo de plusvalía distribuido entre los diferentes grupos de capitalistas, porque una parte va a parar a los bolsillos de los terratenientes en forma de renta. Además, si un capitalista pretende liberarse del pago de la renta al terrateniente comprando la tierra, debe invertir sumas muy elevadas y el dinero que así invierte no puede considerarse en modo alguno como una inversión en la producción agrícola, porque no guarda relación alguna con el proceso de producción agrícola. Aparte del capital que el capitalista paga al terrateniente por el título de propiedad de la tierra, debe invertir una cantidad definida de capital para establecer su empresa; pero sus ingresos de la empresa no serán el resultado del capital que pagó al antiguo terrateniente, sino el

resultado del capital que invirtió directamente en su empresa.

De esto se desprende que, cuanto más dinero invierta el capitalista en la compra de tierras, más dinero se divorciará de la esfera de la producción. Además, el terrateniente, al fijar el precio de su tierra, calcula sobre el posible aumento de la renta.

Llegamos así a la conclusión de que la existencia de la renta de la tierra es doblemente perjudicial para el modo de producción capitalista, en primer lugar, porque reduce el fondo de plusvalía que debe distribuirse entre los capitalistas y, en segundo lugar, porque reduce el capital que de otro modo podría servir para la producción agrícola y la creación de plusvalía.

Pero esto no agota aún el daño causado a la producción capitalista por la propiedad privada de la tierra y la renta del suelo. La propiedad privada de la tierra se está convirtiendo en un obstáculo para el desarrollo de las fuerzas productivas en la agricultura. El arrendatario capitalista que arrienda la tierra del terrateniente por un período fijo debe entregar la tierra al terrateniente cuando termina el plazo. Si la renta diferencial o absoluta aumenta durante ese período, va a parar a los bolsillos del arrendatario. Ese aumento de la renta del suelo puede deberse a inversiones adicionales de capital en el terreno, así como a otras muchas causas. La inversión adicional de capital depende del arrendatario. ¿En qué medida está interesado el arrendatario en realizar inversiones adicionales en la tierra y en elevar el nivel de la técnica agrícola? Sólo le interesan las inversiones de capital y las mejoras técnicas que puedan dar resultados bastante rápidos, de modo que él mismo pueda beneficiarse de ellas y, si es posible, utilizarlas plenamente antes de que expire su contrato de arrendamiento, porque, después, es el propietario quien recoge los frutos de las mejoras técnicas y aumenta su renta. Así, muchas mejoras técnicas, que en condiciones diferentes podrían realizarse en la agricultura, no se llevan a cabo por la única razón de que exista la propiedad privada de la tierra. Nos quedará aún más claro cuán grande es el obstáculo que la renta del suelo representa para el desarrollo de las fuerzas productivas en la agricultura si recordamos que el principal estimulante del progreso técnico en la industria bajo el capitalismo es el deseo del capitalista de obtener el beneficio extra que invariablemente puede obtener, si su técnica está por encima de la media. Esto, como ya hemos señalado con frecuencia, explica el rápido crecimiento de la productividad del trabajo, tan característico del desarrollo del capitalismo. La búsqueda de la ganancia suplementaria, ahora creciente, ahora

decreciente, es lo que impulsa al capitalista por el camino del perfeccionamiento técnico continuo. En la agricultura, el terrateniente se apropia de todo el beneficio adicional en forma de renta del suelo, por lo que este estímulo pierde gran parte de su fuerza y, en algunos casos, se destruye por completo.

29

Hasta aquí sólo hemos hablado del perjuicio que la propiedad privada de la tierra causa al capitalista. Pero la propiedad privada de la tierra perjudica aún más a los obreros. Hemos visto que la renta absoluta se deriva de los valores de los productos agrícolas superiores a su precio. Así pues, la propiedad privada de la tierra, y la consiguiente renta absoluta del suelo, conduce a una subida de los precios de los productos agrícolas para compensar la renta absoluta del suelo. Por el párrafo sobre las tendencias evolutivas de la renta, ya sabemos que el desarrollo del capitalismo va acompañado de un aumento constante de todas las formas de renta del suelo, incluida la renta absoluta. Ello debe traducirse en una subida de los precios de los productos agrícolas. Esta subida de los precios de los productos agrícolas cae como un azote sobre la clase obrera. Es cierto que, desde el punto de vista de la ley general del valor de la fuerza de trabajo establecida en la parte que trata de la plusvalía, parecería que esto no puede ser así. De acuerdo con esa ley, un aumento de los precios de los medios de consumo de los trabajadores debe dar lugar a un aumento del valor de la fuerza de trabajo, y el mayor valor de la fuerza de trabajo debe dar lugar a salarios más altos. Pero en el capitalismo real, como sabemos, la fuerza de trabajo no siempre se vende a su valor. Debido a una serie de causas, algunas de las cuales ya se han señalado en relación con los salarios, y otras se tratarán al analizar la acumulación capitalista, los trabajadores se ven obligados muy a menudo a vender su fuerza de trabajo por debajo de su valor. Si consiguen aumentar sus salarios para hacer frente al aumento de los precios de los productos, esto nunca ocurre de golpe, sino en el curso de un largo período de lucha persistente y agotadora contra los capitalistas, y siempre queda por debajo del aumento de los precios de los productos agrícolas. Cuando los precios de los productos agrícolas suben constantemente, los salarios, por regla general, van a la zaga del aumento del coste de la vida, en cuyo caso la renta del suelo se paga no sólo con la plusvalía de los capitalistas sino, en gran medida, con los salarios de los trabajadores. Por último, debemos considerar a los pequeños agricultores arrendatarios, cuya explotación por parte de los terratenientes va mucho más allá de los límites de la renta del suelo. El pequeño agricultor que arrienda tierras a un

#### Parte VII. Alquiler del suelo La renta del suelo en la sociedad capitalista

terrateniente, a diferencia del arrendatario capitalista, no busca beneficios; incluso está dispuesto a sacrificar una parte de su "salario" con tal de poder arrendar un pedazo de tierra. El terrateniente, por lo tanto, al alquilar sus tierras a los campesinos arrendatarios, en realidad los despluma, exigiéndoles, en forma de alquiler, una parte considerable de sus ingresos necesarios. Hablaremos de ello con más detalle más adelante y mostraremos las formas que adopta esta explotación machacona de los pequeños campesinos arrendatarios por parte de los terratenientes.<sup>88</sup>

#### 292

### 86. Nacionalización de la tierra y de la renta.

Hemos visto que la propiedad privada de la tierra afecta en diversos grados a los intereses de las diferentes clases y que obstaculiza el desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad capitalista. Por lo tanto, no es de extrañar que muchos capitalistas se opongan a la propiedad privada de la tierra y aboguen por todo tipo de planes de nacionalización de la tierra. La esencia de dicha nacionalización sería la transferencia de la propiedad de la tierra a manos del Estado. ¿Cuál sería el efecto de la nacionalización de la tierra sobre las distintas formas de alquiler del suelo? Sabemos que la renta diferencial presupone, en primer lugar, la existencia de relaciones capitalistas y, en segundo lugar, una diferencia en la productividad del trabajo en diferentes áreas de tierra, dependiendo de la fertilidad y la situación. La nacionalización de la tierra, por supuesto, no puede eliminar las causas naturales que dan lugar a una mayor productividad del trabajo en un suelo mejor. Estas causas conservarán su importancia después de la nacionalización. La nacionalización de la tierra tampoco eliminaría las relaciones capitalistas en la agricultura. Por el contrario, si recordamos los obstáculos creados por la propiedad privada de la tierra al libre desarrollo de las fuerzas productivas en la agricultura, nos quedará claro que la abolición de la propiedad privada de la tierra sólo liberaría al desarrollo del capitalismo de las trabas innecesarias de la propiedad privada de la tierra. Dado que la cantidad de tierra buena es limitada, y que los suelos pobres también deben ser cultivados, es evidente que incluso después de la

<sup>&</sup>lt;sup>88</sup> Lo que aquí se ha dicho sobre la importancia social de la renta del suelo en la agricultura, puede aplicarse en no menor grado a las otras ramas de la producción, que ya hemos mencionado. La propiedad privada de la tierra priva a la sociedad moderna de una parte enorme de las ventajas que podría obtener de las industrias extractivas, de los enormes suministros de energía hidráulica, etc.

#### Parte VII. Alquiler del suelo La renta del suelo en la sociedad capitalista

nacionalización los precios de los productos agrícolas estarían determinados por el coste de producción en el peor suelo, y que los suelos buenos producirían un beneficio superior a la media. La nacionalización de la tierra bajo el capitalismo, por lo tanto, no suprime la renta diferencial, sino que simplemente la transfiere al Estado capitalista, que recibirá la renta diferencial al igual que los terratenientes arrendando la tierra a los capitalistas arrendatarios y a los agricultores.

Ocurriría lo contrario con la renta absoluta tras la nacionalización. La renta absoluta es el resultado de la propiedad privada de la tierra y de la menor composición orgánica del capital en la agricultura. Debido a la propiedad privada de la tierra, la tasa más alta de plusvalía producida en la agricultura, debido a su baja composición orgánica del capital, no se reparte entre los capitalistas, sino que los terratenientes se apropian de ella en forma de renta absoluta. La nacionalización de la tierra, al abolir la propiedad privada de la tierra, elimina también el obstáculo que impide que la plusvalía adicional producida en la agricultura pase a la industria, donde la composición orgánica del capital es más elevada, y suprime así la renta absoluta del suelo.

294

La abolición de la propiedad privada de la tierra redunda, pues, en beneficio de un desarrollo más libre del capitalismo en la agricultura; libera al arrendatario capitalista del pago de la parte de la renta que debe pagar al propietario en forma de renta absoluta; libera para el empleo productivo el capital que ahora se desperdicia en la compra de tierras; conduce a una reducción de los precios de los productos agrícolas y libera así a los trabajadores del peaje que deben pagar a los propietarios; finalmente, suprime las formas precapitalistas de explotación de los campesinos por los propietarios.

Pero estaríamos muy equivocados si dedujéramos de ello que la nacionalización de la tierra es una medida socialista. La nacionalización de la tierra, como ya hemos dicho, es una medida que despeja el camino para un desarrollo más libre de las relaciones capitalistas en la agricultura.

A pesar de las ventajas que la abolición de la propiedad privada de la tierra reportaría a la sociedad capitalista, los capitalistas no se comprometen a ello, aunque no sea una medida socialista; la propiedad privada de la tierra sigue floreciendo en todos los países capitalistas, y es muy poco probable que sea abolida antes de la revolución social, que abolirá toda propiedad privada sobre los medios de producción.

#### Parte VII. Alquiler del suelo La renta del suelo en la sociedad capitalista

Hay dos circunstancias que obstaculizan dicha nacionalización. En primer lugar, muchos, si no la mayoría, de los capitalistas tienen tierras propias y, por lo tanto, no están interesados en su nacionalización. En segundo lugar, los capitalistas temen abolir la propiedad privada de la tierra por miedo a destruir el principio general de la propiedad privada de los medios de producción, que es la base de la sociedad capitalista. El crecimiento del movimiento revolucionario, que reúne a sectores cada vez más amplios de la clase obrera y de los pequeños campesinos, hace que la burguesía se vuelva cada vez más cobarde y conservadora y asegura así a los terratenientes que su posesión de la tierra no será violada hasta la victoria de la revolución social.

## Capítulo II

# LAS FORMAS PRECAPITALISTAS DE RENTA Y LA CUESTIÓN DE LA RENTA EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA CAMPESINA

87. Las formas precapitalistas de la renta.

Hasta ahora, al analizar la cuestión de la renta, hemos supuesto siempre la existencia de relaciones capitalistas en la agricultura. Pero sabemos que, incluso en los países capitalistas más desarrollados, al lado de la agricultura capitalista se encuentran numerosas pequeñas empresas campesinas que pueden clasificarse en parte como empresas semiautónomas y en parte como simples empresas mercantiles; y en muchos de los países más atrasados se encuentran incluso vestigios de relaciones semifeudales que han sobrevivido desde los tiempos del feudalismo. Esto nos obliga a tratar con más detalle las características de estas relaciones, desde el punto de vista de la teoría de la renta del suelo que hemos expuesto. Para tener una idea clara de la significación social de las supervivencias precapitalistas que aún subsisten en la agricultura de los países capitalistas, debemos analizar las relaciones precapitalistas en su forma pura. Por lo tanto, trataremos en primer lugar las características de las relaciones feudales, de las que, como sabemos, surgió el orden capitalista, y luego las compararemos con las relaciones capitalistas en la agricultura.

Lenin hace la siguiente descripción de las relaciones feudales en la agricultura:

"Todo el mundo sabe lo que era el feudalismo desde su aspecto jurídico, administrativo y social. Pero la gente rara vez se pregunta por la esencia de las relaciones económicas entre los señores feudales y sus siervos bajo el feudalismo. Los terratenientes feudales concedían tierras a los campesinos y a veces también otros medios de producción, como, por ejemplo, madera, ganado, etc. ¿Qué importancia tenía la concesión de tierras a los campesinos? La tierra que se daba a los campesinos era un salario, por utilizar un término moderno. En la producción capitalista

los trabajadores reciben salarios en dinero; el beneficio capitalista también se realiza en dinero. El trabajo necesario y el trabajo excedente (por ejemplo, el trabajo que paga el mantenimiento del trabajador y el trabajo que produce plusvalía no pagada para el capitalista) se combinan en un solo proceso de trabajo en la fábrica, en una sola jornada de trabajo en la fábrica, etc. En el feudalismo no es así. El trabajo necesario y el plustrabajo también existen allí, al igual que en la esclavitud. Pero estas dos formas de trabajo están separadas en el tiempo y en el espacio. El siervo trabaja tres días para el señor y tres días para sí mismo. Para el señor, trabaja la tierra o la cosecha del señor. Para sí mismo, trabaja en la tierra que se le cede y produce para sí y para su familia el pan necesario para el mantenimiento de su fuerza de trabajo para el señor.

296

"El sistema económico feudal es, pues, igual al sistema capitalista en el sentido de que en ambos casos el trabajador sólo recibe el producto de su trabajo necesario y cede gratuitamente el producto de su trabajo excedente al propietario de los medios de producción. Pero difiere del sistema capitalista en los tres aspectos siguientes. En primer lugar, el sistema feudal es un sistema autosuficiente, mientras que el sistema capitalista se basa en el dinero. En segundo lugar, en la sociedad feudal la vinculación del trabajador a la tierra es un medio de explotación del trabajador, mientras que en el capitalismo el trabajador se libera de la tierra. El señor feudal, para tener ingresos (es decir, productos excedentes), debe tener en su tierra un campesino que posea para sí un pedazo de tierra, herramientas y ganado. El campesino sin tierra que no tiene caballo ni hogar no es buen material para la explotación feudal. El capitalista, para asegurarse una renta (beneficio), necesita precisamente un trabajador que no tenga tierra ni medios de producción, pero que se vea obligado a vender su fuerza de trabajo en el mercado libre de trabajo. En tercer lugar, el campesino que posee un pedazo de tierra debe depender personalmente del señor feudal porque si fuera propietario de su tierra sólo trabajaría para el señor feudal bajo coacción. El sistema económico da lugar aquí a la "coacción no económica", la servidumbre, la dependencia jurídica, la desigualdad de derechos, etc. En cambio, el capitalismo 'ideal' da plena libertad de contrato entre el capitalista y el obrero en el mercado libre". (Lenin, vol. ix, págs. 613-4, edición rusa).

297

Tales son las principales características económicas del feudalismo. ¿Cómo

debemos considerar la renta (plusproducto) que el señor feudal recibe de su siervo? ¿Puede considerarse una renta del suelo en el sentido capitalista del término? No, no puede. La renta capitalista del suelo es la plusvalía adicional que recibe el arrendatario capitalista por encima de su ganancia media y que paga al terrateniente por el derecho a utilizar su tierra. La renta capitalista presupone, por tanto, la existencia de tres clases: (1) Una clase terrateniente que recibe la renta por conceder al arrendatario capitalista el derecho a usar la tierra. (2) Una clase de arrendatarios capitalistas que explotan a los trabajadores asalariados, productores de plusvalía, y transfieren a los terratenientes una parte de esa plusvalía en forma de renta, quedándose ellos con una parte como ganancia. (3) Una clase de trabajadores asalariados que no poseen medios de producción ni medios de subsistencia y que, en consecuencia, se ven obligados a vender su fuerza de trabajo a los capitalistas. La renta precapitalista, a diferencia de la renta capitalista, no es una parte de la renta derivada de la explotación del trabajo en la agricultura, sino la totalidad de la misma. No es más que una forma en la que el terrateniente se apropia de la totalidad del plustrabajo del siervo. Además, la renta agraria precapitalista presupone la existencia de dos clases: (1) Una clase terrateniente que posee la tierra y se apropia del plusproducto de los campesinos y (2) Una clase campesina que, a diferencia de los asalariados o los esclavos, está formada por personas que poseen sus propios medios de producción y sus propios hogares, por lo que la explotación no puede adoptar la forma de una compraventa "libre" de fuerza de trabajo, sino que debe aparecer bajo una forma más abierta. El trabajo necesario (o producto necesario) del campesino se separa aquí tajantemente del trabajo excedente (o producto) que entrega al señor. Las relaciones productivas que se ocultan así tras la concepción de la renta capitalista del suelo, se distinguen nítidamente de las existentes en condiciones precapitalistas y sería el mayor error confundir estas dos formas de renta.

Marx distingue las tres fases siguientes de desarrollo de la renta precapitalista: La renta del trabajo, la renta en especie y la renta en dinero. La renta del trabajo se paga cuando el campesino trabaja una parte de su tiempo en su propia tierra para satisfacer sus necesidades y las de su familia, y una parte de su tiempo en la tierra del terrateniente para beneficio de éste. La distinción entre trabajo necesario y trabajo excedente asume aquí la forma más pura y abierta.

La renta en especie no es más que una forma transformada de la renta del trabajo. La diferencia entre ambas es que, en el segundo caso, el campesino no cede su plustrabajo al propietario en forma de trabajo directo, sino en forma de productos. Esto, a su vez, conduce a ciertos cambios en las relaciones entre los señores feudales y los siervos campesinos, y marca un mayor nivel de desarrollo de las fuerzas productivas. Estos cambios en las relaciones entre el terrateniente y el siervo consisten en que el primero ya no tiene que vigilar al segundo en el trabajo, como ocurre cuando el campesino paga directamente al terrateniente con su trabajo y trabaja determinados días en las tierras del terrateniente. La renta en especie, por lo tanto, proporciona al campesino una mayor medida de independencia.

La renta monetaria no es más que una forma modificada de la renta en especie. La diferencia entre ambas es que la renta monetaria no se paga al señor en forma de productos, sino en forma de una cantidad fija de dinero.

La esencia de la renta precapitalista no cambia por el hecho de que la renta se pague en forma de dinero, porque también en este caso el terrateniente se apropia de la totalidad de los excedentes del campesino en forma de renta. Pero lo que es característico aquí es que la renta en dinero presupone no sólo la producción de un producto excedente, sino también su venta en el mercado. Sabemos que el feudalismo es en el fondo un sistema autosuficiente; sabemos también que la renta monetaria sólo es posible cuando se han desarrollado relaciones de intercambio. Por lo tanto, en la medida en que la renta monetaria está inseparablemente ligada al desarrollo de las relaciones de intercambio, es una forma de descomposición de la renta precapitalista. Su desarrollo ulterior conduce o bien a la agricultura capitalista y, por consiguiente, a la renta capitalista, o bien a la pequeña agricultura campesina liberada de los grilletes feudales y basada en la propiedad privada de la tierra.

#### 299

# 88. La renta diferencial y la pequeña agricultura campesina.

Todas las formas de renta precapitalista que hemos analizado hasta ahora presuponían la existencia de relaciones feudales en la agricultura. En su forma pura, estas relaciones son cosa del pasado desde hace mucho tiempo y sólo se conservan en algunos de los países más atrasados como reliquias de la antigüedad. Pero mientras que las relaciones semifeudales en la agricultura

cuentan sus últimos días como una mera supervivencia del pasado, la pequeña producción campesina (producción mercantil simple) está muy extendida en todos los países capitalistas al lado de los latifundios explotados sobre una base puramente capitalista.

Es cierto que, como veremos más adelante, el capitalismo socava estas pequeñas explotaciones por diversos medios y desde diferentes direcciones, convirtiendo a algunos de los campesinos más acomodados en agricultores ricos y más tarde en capitalistas medios y grandes, y a la masa de campesinos más pequeños en proletarios sin tierra, medios de producción ni medios de subsistencia. Pero este proceso de descomposición de las pequeñas explotaciones aún no ha llegado tan lejos como en la industria, y la pequeña agricultura campesina sigue teniendo una gran importancia en todos los países capitalistas.

La pequeña agricultura campesina se distingue de la agricultura feudal por el hecho de que el campesino es libre propietario de la tierra y de los medios de producción. Este hecho, por otra parte, distingue al campesino del obrero, que, aunque también es libre, está privado de todos los medios de producción y de subsistencia y, por lo tanto, se ve obligado a vender su fuerza de trabajo al capitalista. Se plantea naturalmente la cuestión de en qué medida las leyes de la renta capitalista del suelo son aplicables a la pequeña agricultura campesina independiente.

Comenzaremos por la renta diferencial. La renta diferencial surge de una diferencia en la productividad del trabajo en tierras de diferente fertilidad y situación. Es una parte de la plusvalía creada por los trabajadores agrícolas en beneficio del arrendatario capitalista y entregada por éste al terrateniente.

¿Podemos hablar de renta diferencial con referencia a los pequeños productores campesinos independientes de mercancías? En la medida en que la diferencia de fertilidad y de situación de las diferentes parcelas de tierra depende de las cualidades naturales y permanentes del suelo, el pequeño campesino independiente que posee tierras más fértiles y mejor situadas dispondrá de un excedente de producto que, en la producción de mercancías, se transforma en valores suplementarios. Pero ya hemos señalado que la renta diferencial, aunque esté ligada a ciertas propiedades naturales de la tierra (fertilidad y situación), es, sin embargo, una categoría social, como todas las categorías de la economía política, que oculta tras de sí ciertas relaciones

#### productivas.

¿Cuál es la diferencia entre las relaciones productivas ocultas tras el concepto de renta diferencial en la sociedad capitalista y las relaciones productivas existentes en la producción campesina simple? El campesino independiente, propietario de la mejor tierra, la cultiva con su propio trabajo y el de su familia, por lo que todo el excedente resultante de la mayor productividad del trabajo en esa tierra sigue siendo enteramente suyo. En la medida en que aquí no hay trabajadores contratados para producir plusvalía, ni arrendatarios capitalistas o terratenientes que se repartan esa plusvalía entre ellos, tampoco hay renta del suelo (la parte de la plusvalía que va al terrateniente). Así, si tomamos la agricultura campesina simple en su forma pura, independiente de su entorno capitalista, la categoría de renta diferencial no le será aplicable.

Veamos ahora cómo se verá afectada la cuestión de la renta diferencial si consideramos la influencia de la renta capitalista sobre el pequeño agricultor. Marx dice:

"Sobre la base de la competencia capitalista se hace tan natural separar el valor, en el que está representado el trabajo recién añadido, en las formas de renta conocidas como salario, ganancia y renta del suelo, que este método se aplica (por no hablar de las etapas pasadas de la historia, de las que dimos ejemplos bajo el epígrafe de la renta del suelo) incluso en los casos en que faltan las condiciones requeridas para estas formas de renta. En otras palabras, todo se clasifica en estos epígrafes por analogía.

301

"Si un trabajador independiente —por ejemplo, un pequeño agricultor, en cuyo caso pueden utilizarse las tres formas de renta— trabaja para sí mismo y vende su propio producto, se le considera, en primer lugar, como su propio empresario (capitalista), que se emplea a sí mismo como trabajador, y como su propio propietario, que se emplea a sí mismo como su propio arrendatario. A sí mismo, como trabajador asalariado, paga su salario; a sí mismo, como capitalista, entrega su beneficio; y a sí mismo, como propietario, paga su alquiler. Suponiendo que el modo de producción capitalista y las condiciones que le corresponden sean la base general de la sociedad, esta concepción es correcta, en la medida en que no debe a su trabajo, sino a su propiedad de los medios de producción —que aquí han asumido la forma general

de capital—, el poder apropiarse de su propio plustrabajo. Y además, en la medida en que crea su propio producto en forma de mercancías, y por tanto depende de su precio (e incluso si no depende de él, este precio puede estimarse), la cantidad de plustrabajo que puede realizar no depende de su propia magnitud, sino de la tasa general de ganancia; y de la misma manera, cualquier excedente por encima de la cantidad de plusvalía permitida por la tasa general de ganancia no está determinado por la cantidad de trabajo realizado por él mismo, sino que sólo puede apropiárselo porque es el propietario de la tierra. Puesto que una forma de producción que no corresponde al modo de producción capitalista puede así adecuarse a sus formas de ganancia —y hasta cierto punto no incorrectamente—, se refuerza tanto más la ilusión de que las condiciones capitalistas son las condiciones naturales de cualquier modo de producción." (Marx, *El Capital*, vol. iii, pp. 1020-21, edición de Kerr.)

Intentaremos explicar lo que Marx quiso decir aquí. En primer lugar, muestra que las relaciones productivas en la pequeña agricultura independiente no son relaciones capitalistas; en la pequeña agricultura, para utilizar las palabras de Marx, los requisitos previos para las formas capitalistas de ingresos están ausentes. En segundo lugar, Marx señala que, a pesar de la diferencia, las formas no capitalistas de ingresos (incluidos los ingresos de los pequeños agricultores) pueden clasificarse por analogía como ingresos capitalistas si prevalece el modo de producción capitalista como "base social universal".

En Roma hay que hacer como los romanos. Aunque la naturaleza de la pequeña agricultura es esencialmente diferente de la agricultura capitalista, bajo el modo de producción capitalista el pequeño agricultor debe pintar el precio de su producto con colores capitalistas, dividir ese precio en "salarios" que se paga a sí mismo como trabajador, una "tasa media de ganancia" que se paga a sí mismo como propietario de los medios de producción (un "capitalista"), y una "renta del suelo" que se paga a sí mismo como propietario de la tierra.

302

Esta aplicación de la categoría de agricultura puramente capitalista a la pequeña agricultura es hasta cierto punto correcta, en primer lugar, porque el campesino independiente sólo puede apropiarse del producto de su trabajo porque es propietario de los medios de producción que en el capitalismo asumen la forma de capital; en segundo lugar, en la medida en que el

campesino produce una mercancía, depende del precio de esa mercancía (y, bajo el capitalismo, el precio de una mercancía no depende de su propio valor individual, sino de la tasa general de ganancia), de modo que cuando el campesino vende el producto de su trabajo en el mercado, cae bajo la acción general de las leyes del sistema capitalista, aunque su producción no se haya llevado a cabo con medios capitalistas; En tercer lugar, y por último, la plusvalía que el campesino recibe como resultado de la mayor productividad del trabajo en un suelo mejor puede, bajo el modo de producción capitalista, ser apropiada por él no tanto porque cultive el suelo con sus propias manos, sino porque es el propietario del mismo.

Si ahora planteamos la cuestión de si podemos hablar de renta diferencial en relación con la pequeña agricultura campesina en un entorno capitalista, la respuesta debe ser que, en un cierto sentido restringido y condicional, podemos hablar de renta diferencial en relación con la pequeña agricultura campesina, pero sólo en la medida en que la realización de los plusvalores resultantes de la mayor productividad del trabajo en mejores suelos depende del mercado capitalista, y en la medida en que éste está regulado por el precio de producción, mientras que la apropiación del excedente por el campesino no está ligada a su trabajo, sino a su propiedad de la tierra y de los medios de producción, que, bajo el capitalismo, asumen la forma de capital.

### 89. La renta absoluta y la pequeña agricultura campesina.

Veamos ahora en qué medida la concepción de la renta absoluta es aplicable a la pequeña agricultura campesina independiente.

505

Si tomamos la agricultura campesina en su forma pura, independiente de su entorno capitalista, no hay ocasión de hablar de renta absoluta.

Pero, ¿cómo será la cuestión de la renta absoluta si tomamos la agricultura campesina en relación con su entorno capitalista? ¿No encontramos aquí la misma adopción de los colores capitalistas que hemos visto con respecto a la renta diferencial? ¿No podemos hablar también aquí, en un sentido limitado, de renta absoluta?

A primera vista puede parecer que sí. En realidad, sin embargo, no es así.

El arrendatario capitalista sólo explotará su finca si ésta le proporciona su tasa

media de ganancia. El terrateniente sólo se desprenderá de sus tierras, aunque sean las peores, a condición de que el arrendatario le pague una renta absoluta. Si no lo hace, la tierra permanecerá ociosa y no se cultivará. No ocurre lo mismo con el pequeño agricultor. El objetivo del pequeño agricultor no es obtener beneficios, sino satisfacer sus necesidades.

¿Insistirá el pequeño agricultor absolutamente en una tasa media de ganancia y también en una renta absoluta por encima de la ganancia media? Es evidente que ni el valor íntegro del producto ni el precio de producción sirven de límite por debajo del cual el campesino se niega a vender el producto de su trabajo. A lo sumo puede querer el valor total de su fuerza de trabajo al vender su producto.

"Para el pequeño campesino, el límite de la explotación no está fijado por el beneficio medio del capital, si es un pequeño capitalista, ni por la necesidad de pagar un alquiler, si es un terrateniente. Nada aparece como límite absoluto para él, como pequeño capitalista, sino el salario que se paga a sí mismo, una vez deducidos sus costes reales. Mientras el precio del producto cubra estos salarios, cultivará su tierra, y lo hará a menudo hasta el mínimo físico de sus salarios". (Marx, *El Capital*, vol. iii, p. 936, edición de Kerr.)

De esto no se deduce que el consumidor de cereales pueda comprarlos a un precio que excluya el valor del plustrabajo campesino invertido en ellos. En realidad, el producto excedente del pequeño agricultor no queda sin realizar; simplemente cae en manos de diversos intermediarios que se interponen entre él y el consumidor, como el agricultor más acomodado que compra grano, el comerciante, etc. Una parte del excedente de trabajo del pequeño agricultor se va en impuestos.

304

Podemos concebir un caso en el que el pequeño agricultor, si la relación entre la oferta y la demanda es favorable, puede recibir un excedente por encima del límite absoluto. Ese excedente puede ascender a la tasa media de ganancia y a veces incluso al límite de la renta absoluta.

Pero en condiciones en las que predomina el modo de producción capitalista y millones de pequeños campesinos se arruinan, el "límite absoluto" de Marx, que excluye toda renta absoluta, aunque sea en sentido condicional, es más real.

# MATERIALES SOBRE LOS CAPÍTULOS I y II

#### PREGUNTAS Y TAREAS

- 1. Describe las relaciones productivas existentes en la agricultura capitalista.
- 2. Por qué el precio de producción en la agricultura no puede venir determinado por el coste medio de producción?
- 3. Tomemos dos unidades de la peor tierra cultivada, una de las cuales se cultiva con la ayuda de mejores aperos que la otra. Estará determinado el precio de los productos agrícolas por el coste de producción en la peor tierra empleando los peores aperos?
- 4. ¿En qué condiciones sociales y naturales se produce la renta diferencial?
- 5. Tomemos dos unidades de tierra:
  - (a) Con una inversión de capital de 200 chelines y un rendimiento de 50 cuartos de grano; y
  - (*b*) Con una inversión de capital de 400 chelines y un rendimiento de 75 cuartos de grano.

Cuál de estas unidades producirá una renta diferencial, y en qué medida, si la tasa media de beneficio en la industria es igual al 10 por 100.?

- 6. ¿Por qué la diferencia de productividad de sucesivas inversiones de capital en un mismo terreno da lugar a la segunda forma de renta diferencial?
- 7. ¿Cuáles son las causas que originan la renta absoluta y de qué fuente se deriva?
- 8. Supongamos que el capital constante en la agricultura es igual a 2.000.000 de libras y el capital variable a 3.000.000 de libras; la tasa de explotación es del 50 por ciento. ¿Cuál será la masa de renta absoluta en el conjunto de la agricultura, si la tasa media de ganancia en la industria es igual al 10 por 100?
- 9. ¿Tiene la tierra algún valor y cómo se determina su precio?
  - 10. (*a*) Una unidad de tierra A produce una renta diferencial de 25 libras y una renta absoluta de 5 libras y una renta absoluta de 5 libras. El tipo de interés es del 5%. ¿Cuál será el precio de ese terreno?
  - (b) ¿Qué ocurrirá con el precio del terreno A si la renta diferencial

30

#### Parte VII. Alquiler del suelo

Las formas precapitalistas de renta y la cuestión de la renta en la pequeña agricultura campesina

permanece constante y la renta absoluta aumenta a 7 libras, mientras que el tipo de interés baja al 3 por ciento?

- (c) Suponiendo que todo el capital invertido en el terreno B en forma de edificios, herramientas, mejoras, etc., es igual a  $500\pounds$ ; la renta anual obtenida es igual a  $20\pounds$ ; el tipo de interés es del 5 por 100; ¿cuál será su precio?
- 11. Según Lenin (vol. ix, sobre los Estados Unidos de América):

	1900.	1910.	Aumento
El precio de todas las	20.440 to	40.999	+20,559 or 100,5%
propiedades agrícolas			
aumentó de			
El precio de todos los	1.483 to	2.665	+79,8%
cereales subió de			
La Cosecha en mill. de	4.439 to	4.513	+ 1,7%
fanegas pasó de			

De la cantidad de 20.559 que subió el precio de toda la propiedad agrícola, 15.000 corresponden al precio de la tierra y 5.000 a los edificios, el ganado y las herramientas.

Intenta encontrar a partir de las cifras dadas las causas de un crecimiento tan enorme del precio del grano cosechado, aunque el aumento de la cantidad fue comparativamente insignificante.

- 12. ¿Cuál es la tendencia de desarrollo de las diversas formas de renta del suelo y cómo influye en la posición de las diversas clases en la sociedad capitalista?
- 13. ¿Qué diferencia hay entre la renta diferencial y la renta absoluta, y qué efecto tendría sobre cada una de ellas la nacionalización de la tierra?
- 14. ¿Cuál es la diferencia entre la renta de la tierra capitalista y la precapitalista?
- 15. 15. ¿Pueden aplicarse a la pequeña agricultura campesina los términos renta diferencial y renta absoluta?

# Capítulo III

# LA RENTA DEL SUELO EN LA ECONOMÍA SOVIÉTICA

90. Diferencia entre la agricultura soviética y la capitalista.

Debemos responder ahora a la pregunta de en qué medida las leyes de la renta del suelo capitalista son aplicables a la economía soviética.

Para ello debemos describir la agricultura soviética y compararla con la capitalista.

Ya sabemos que los rasgos distintivos de la agricultura capitalista son: (1) la existencia de la propiedad privada de la tierra, y (2) la existencia de relaciones capitalistas. ¿Qué distingue la agricultura soviética de la agricultura de los países capitalistas? En primer lugar, en la URSS no existe el principio de la propiedad privada de la tierra. "Toda la tierra dentro de los límites de la R.S.F.S.R., independientemente de quién la posea, es propiedad del Estado Obrero y Campesino" —dice el artículo 2 del Código de la Tierra de la R.S.F.S.R.

La tierra nacionalizada se entrega a los campesinos para su uso permanente y gratuito y, según el artículo 27 de la Constitución, la compra, venta, legado, donación e hipoteca de la tierra está prohibida y todas las transacciones en violación de este decreto son nulas y sin valor, y las personas culpables de tal violación son privadas de su derecho a utilizar la tierra y castigadas de acuerdo con el Código Penal.

La segunda distinción de la agricultura soviética surge de la existencia de la dictadura proletaria en la U.R.S.S.

Ya hemos dicho que el hecho de la nacionalización de la tierra en sí no es una medida fundamentalmente opuesta al modo de producción capitalista. Muy al contrario, la nacionalización elimina los obstáculos al desarrollo capitalista y acelera así su progreso. Sin embargo, esta medida, por progresiva que sea desde el punto de vista del capitalismo, es más de lo que la burguesía

contemporánea, que se ha convertido ella misma en propietaria de la tierra y tiembla ante la revolución proletaria mundial en desarrollo (enemiga jurada de la propiedad privada de los medios de producción), es capaz de llevar a cabo; en la fase actual del desarrollo capitalista, la realización del principio de nacionalización de la tierra, que es esencialmente una medida capitalista progresiva, es una medida que sólo puede emprender un gobierno proletario. Pero si suponemos lo imposible, si suponemos que la burguesía de algún país capitalista podría ir en contra de sus propios intereses como propietaria de la tierra, superar su miedo a hacer añicos el principio mismo de la propiedad privada y nacionalizar la tierra, tal nacionalización efectuada en un país capitalista por un Estado burgués seguiría siendo radicalmente diferente de la nacionalización de la tierra en la Unión Soviética. La nacionalización en la Unión Soviética no es una medida del progreso burgués que contribuye al desarrollo de las relaciones capitalistas en la agricultura, como ocurriría en el caso de una nacionalización capitalista, sino que, por el contrario, es un poderoso medio de lucha contra el desarrollo del capitalismo en la agricultura y, al mismo tiempo, un instrumento de transformación socialista de la agricultura.

307

La nacionalización de la tierra llevada a cabo por el Estado soviético no se limita a la transferencia de la propiedad a manos del Estado. Va acompañada de la destrucción completa de la agricultura feuda' y capitalista, de la expropiación de los medios de producción de los terratenientes feudales y de los campesinos ricos.

En la expropiación de los sectores rurales ricos desempeñaron un papel importante los comités de campesinos pobres, una de cuyas tareas era proporcionar a los pobres del campo pan, medios de subsistencia y aperos agrícolas.

Como resultado, durante los primeros años posteriores a la Revolución de Octubre se produjo una cierta igualación en las zonas rurales soviéticas. Por un lado, se expropió a los campesinos ricos y, por otro, se puso en pie a los campesinos pobres, ya que las tierras arrebatadas a los señores feudales y a los campesinos ricos aumentaron los lotes de los pobres, que también recibieron las herramientas necesarias para el cultivo de la tierra. Es cierto que con el desarrollo de la Nueva Política Económica se ha iniciado de nuevo un proceso de diferenciación en las zonas rurales, pero ese proceso es muy lento debido a las leyes y reglamentos económicos del Estado soviético. En el

futuro, como veremos en el capítulo sobre la acumulación socialista, deberá detenerse por completo, y a medida que la cooperación y la industrialización en la Unión Soviética se fortalezcan y desarrollen, los elementos de la producción socialista deberán predominar también en la agricultura.

308

¿Qué restringe el desarrollo de las relaciones capitalistas en la agricultura de la U.R.S.S.? Tal restricción se expresa, en primer lugar, en el usufructo de la tierra, cuya esencia es que sólo tiene derecho a la tierra quien la cultiva con su propio trabajo. Además, hay toda una serie de restricciones con respecto a la tenencia de la tierra. El arrendamiento de la tierra no está reconocido por la legislación soviética como una situación normal, y sólo los pequeños agricultores que en un momento dado no están en condiciones de cultivar por sí mismos pueden recurrir a él, pero sólo por un tiempo limitado.

Por último, la legislación soviética restringe el empleo de mano de obra contratada en la agricultura.

La legislación soviética sólo permite ese empleo como ayuda en las pequeñas explotaciones.

Además de estas restricciones, toda la política económica del gobierno soviético está orientada a prohibir el desarrollo de las relaciones capitalistas en la agricultura.

Como ya hemos dicho, profundizaremos en esta cuestión en la última parte de nuestro curso, donde trataremos de las tendencias de todo el sistema económico soviético, y en particular de la agricultura.

Los hechos mencionados retrasan el proceso de diferenciación en la aldea soviética, y la inmensa mayoría de los agricultores son campesinos medios, es decir, pequeños productores de mercancías que no explotan el trabajo de otros.

Así vemos que de las dos principales características distintivas de la agricultura capitalista, a saber, la propiedad privada de la tierra y la existencia de relaciones productivas capitalistas, la primera está totalmente ausente en la agricultura soviética y la segunda es casi insignificante y tiene muy pocas posibilidades de desarrollarse.

# 91. La cuestión de la renta absoluta en la pequeña agricultura campesina de la U.R.S.S.

Ahora que ya hemos establecido la diferencia entre la agricultura de los países capitalistas y la agricultura de la U.R.S.S., no nos será tan difícil responder a la cuestión de la aplicabilidad o inaplicabilidad de la categoría de la renta del suelo a la agricultura soviética.

Empecemos por la renta absoluta. ¿Es aplicable la categoría de renta absoluta a la agricultura soviética? La renta absoluta, como ya se ha señalado varias veces, es un exceso de plusvalía creado por los trabajadores agrícolas debido a la menor composición orgánica del capital en la agricultura en comparación con' la industria, que, gracias a la propiedad privada de la tierra, no se distribuye entre los capitalistas, sino que pasa al terrateniente. La renta absoluta, por lo tanto, presupone la existencia de tres condiciones: (1) Una composición orgánica del capital en la agricultura inferior a la de la industria; (2) relaciones productivas capitalistas en la agricultura; y (3) propiedad privada de la tierra. ¿Cuáles de estas tres condiciones se dan en la agricultura soviética? La primera condición, es decir, la menor composición orgánica del capital en comparación con la industria, existe y seguirá existiendo durante mucho tiempo en la U.R.S.S. La segunda condición, es decir, la existencia de relaciones productivas capitalistas en la agricultura, está presente sólo en un grado muy limitado; en su mayor parte, las relaciones productivas en la agricultura soviética, como ya hemos dicho, no son capitalistas, sino simples relaciones mercantiles. Por último, la tercera condición, la propiedad privada de la tierra, no existe en la agricultura soviética. Cuando examinamos la cuestión de cómo afectaría la nacionalización de la tierra a la renta absoluta bajo el capitalismo, llegamos a la conclusión de que incluso bajo el capitalismo la nacionalización eliminaría la renta absoluta, aunque las dos primeras condiciones seguirían plenamente vigentes; pero en la agricultura soviética, la segunda condición, la existencia de relaciones capitalistas, está casi totalmente ausente; por lo tanto, si asumiéramos por un momento lo imposible, es decir, De ahí que, si por un momento supusiéramos lo imposible, es decir, el restablecimiento del principio de la propiedad privada de la tierra en la U.R.S.S., sólo podríamos hablar de renta absoluta respecto a un número muy limitado de granjas de campesinos concesionarios y ricos explotadas según criterios capitalistas. Pero mientras la tierra esté

nacionalizada no puede hablarse de renta absoluta.

#### 31

# 92. La cuestión de la renta diferencial en la pequeña agricultura campesina de la U.R.S.S.

Consideraremos ahora la cuestión de la aplicabilidad de la categoría de renta diferencial a la agricultura soviética. La renta diferencial es un exceso de plusvalía por encima de la tasa media de ganancia creada por los trabajadores agrícolas como resultado de la mayor productividad de su trabajo en tierras más fértiles y mejor situadas, y regalada por los arrendatarios a los terratenientes por el derecho a utilizar la tierra.

La renta diferencial presupone, pues, la existencia de dos condiciones: En primer lugar, una diferencia en la productividad del trabajo ligada a las diferentes cualidades naturales de la tierra, es decir, diferencias de fertilidad y de posición (o una productividad diferente de las sucesivas inversiones de capital conocidas como la segunda forma de renta diferencial) y, en segundo lugar, la existencia de relaciones capitalistas.

La renta diferencial, por tanto, no está inmediatamente relacionada con la propiedad privada de la tierra, como es el caso de la renta absoluta. Ahí radica la principal diferencia entre ambas.

Para que desaparezca la renta absoluta basta con abolir la propiedad privada de la tierra, con nacionalizarla. Para que desaparezca la renta diferencial, no basta. Lenin dice que:

"La renta diferencial se forma invariablemente en la agricultura capitalista, aunque se suprima por completo la propiedad privada de la tierra. Cuando existe la propiedad privada de la tierra, esta renta va a parar al terrateniente, pues la competencia entre los diferentes capitales obliga al agricultor arrendatario a contentarse con una tasa media de ganancia. Con la abolición de la propiedad privada de la tierra, esta renta pasa al Estado. Esta renta no puede ser abolida mientras prevalezca el modo de producción capitalista."

31

La nacionalización de la tierra no suprime la renta diferencial, como ocurre con la renta absoluta. Simplemente cambia al receptor de esa renta. Lenin subraya la idea de que mientras exista el modo de producción capitalista, la

renta diferencial no puede ser abolida. De esto es natural concluir que su abolición será posible en ausencia del modo de producción capitalista. Existe, sin embargo, una opinión muy extendida, que se ha convertido casi en un prejuicio establecido, de que la renta diferencial es una categoría no sólo de la economía capitalista. Esta opinión se apoya generalmente en el argumento de que la renta diferencial es el resultado de la diferencia de productividad del trabajo en tierras de diferente fertilidad o situación. Estas diferencias existen al margen de la forma de las relaciones productivas. El trabajo aplicado a un suelo más fértil o mejor situado siempre dará un resultado mayor. Existen, por supuesto, diferencias en la fertilidad y la situación de las distintas unidades de tierra en la U.R.S.S. A partir de esto se argumenta que existe una renta diferencial en la U.R.S.S. ¿Dónde está el error fundamental de esta teoría? Sus partidarios olvidan que la economía política no estudia las cualidades naturales de las cosas, sino las relaciones productivas entre los hombres, y no todas las relaciones productivas, sino meramente las relaciones productivas de la producción de mercancías bajo el capitalismo. Las cualidades naturales de la materia serán, bajo el comunismo, las mismas que bajo el capitalismo. Las máquinas no dejarán de ser instrumentos de producción por el mero hecho de que las relaciones productivas capitalistas sean sustituidas por relaciones socialistas. Pero son capital o instrumentos para la extracción de plusvalía sólo cuando existen relaciones productivas capitalistas. Bajo cualquier sistema de relaciones productivas, excepto quizás en las etapas más primitivas del desarrollo social, el trabajo humano puede producir un cierto excedente por encima de los productos que van a la satisfacción inmediata de las necesidades del individuo. Pero sólo bajo las relaciones capitalistas este excedente asume la naturaleza de plusvalía. Lo mismo puede decirse de las cualidades naturales de la tierra, y en particular de su fertilidad, etc. El trabajo aplicado a un suelo más fértil producirá un cierto excedente en comparación con el trabajo aplicado a un suelo menos fértil bajo cualquier forma de relaciones productivas. Sin embargo, la renta diferencial del suelo como parte de la plusvalía que va al terrateniente o, en el caso de la tierra nacionalizada, al Estado capitalista, sólo se crea si existen relaciones capitalistas en la agricultura. Las diferentes unidades de tierra pueden dar diferentes resultados a partir de la misma cantidad de trabajo bajo el comunismo. Pero, ¿podemos hablar de renta diferencial bajo el comunismo, una vez que los productos de toda la tierra, sean buenos o malos, se ponen a disposición de toda la sociedad? La diferencia de productividad del trabajo en suelos de distinta

fertilidad, etc., no responde en modo alguno a la cuestión de la aplicabilidad o inaplicabilidad de la categoría de renta diferencial a la agricultura soviética. Por consiguiente, la existencia de relaciones capitalistas en la agricultura tiene una importancia decisiva en la cuestión de la renta diferencial del suelo.

312

Al señalar la diferencia entre la agricultura soviética y la capitalista, establecimos que, en lo esencial, la agricultura soviética consiste en una simple producción de mercancías, en la que los elementos capitalistas son comparativamente insignificantes. Aparte de eso, al analizar la cuestión de la renta diferencial con respecto a la pequeña agricultura, llegamos a la conclusión de que sólo podemos hablar condicionalmente de renta diferencial del suelo en relación con ese tipo de agricultura, en la medida en que depende del entorno capitalista en medio del cual tiene que existir y luchar. Esta dependencia se expresa, en primer lugar, por el hecho de que la realización de los producios por los pequeños agricultores depende del mercado capitalista, que está regulado por el precio de producción; en segundo lugar, por el hecho de que la apropiación por el pequeño agricultor de los productos de su propio trabajo está ligada no a su trabajo, sino a su propiedad de la tierra y de los medios de producción que, bajo el capitalismo, asumen la forma de capital. Si abordamos la cuestión de la pequeña agricultura campesina en la U.R.S.S. desde este ángulo, se verá claramente que la aplicación de la categoría de renta diferencial a la misma es imposible, incluso en el sentido restringido en que la aplicamos a la pequeña agricultura campesina que opera en un entorno capitalista. Ya hemos señalado que la fuerza relativa de los elementos capitalistas en la agricultura soviética es comparativamente insignificante. Además, por el capítulo dedicado a la cuestión del regulador en la economía soviética, sabemos que la ley capitalista de la tasa media de ganancia y del precio de producción no opera en la economía soviética, y que la pequeña agricultura campesina de la U.R.S.S., en vez de estar influida por el medio capitalista, está cada vez más influida por la economía estatal, y especialmente por la industria socialista. Por consiguiente, en la medida en que el tipo de agricultura predominante en la U.R.S.S. es el de la pequeña agricultura, la categoría de la renta diferencial es inaplicable.

313

93. La cuestión de la renta diferencial en las explotaciones de concesionarios y de campesinos ricos.

Pero, ¿cuál es la situación de los elementos de la agricultura capitalista que subsisten en la sociedad soviética? Entre estos elementos se encuentran las granjas concesionarias, las granjas de campesinos ricos, etc. Sabemos que la renta diferencial puede existir bajo dos condiciones: (1) diferente productividad del trabajo en un suelo de diferente fertilidad o situación, y (2) la existencia de relaciones capitalistas. En el caso que nos ocupa, se dan estas dos condiciones. En cuanto a la nacionalización de la tierra, ya hemos citado a Lenin para demostrar que la nacionalización de la tierra no elimina la renta diferencial, sino que simplemente la transfiere a manos del Estado. Todo esto, al parecer, demuestra que por fin hemos encontrado el rincón capitalista en la agricultura soviética donde se puede ocultar la renta diferencial. Veamos si esto es realmente así. Aquí caben dos variantes. La primera variante: la plusvalía excesiva creada en la granja del campesino rico o del concesionario por el trabajador agrícola, debido a la mayor productividad de su trabajo en un suelo más fértil o mejor situado, es tomada por el Estado soviético; la segunda variante: la plusvalía excesiva permanece en el bolsillo del concesionario o del campesino rico.

Analicemos la primera variante. Cuando Lenin dijo que la nacionalización de la tierra no elimina la renta diferencial, sino que simplemente la transfiere a manos del Estado, no tenía en mente al Estado soviético sino al capitalista. En lo que respecta al Estado capitalista, tenía toda la razón. Después de todo, en vista del hecho de que la parte de la plusvalía de los trabajadores agrícolas, que surge como resultado de la mayor productividad del trabajo en mejores suelos y constituye la renta diferencial del suelo, cae en los bolsillos del Estado capitalista en lugar de caer en los bolsillos del terrateniente o del agricultor capitalista, la naturaleza de las relaciones que se ocultan tras la renta diferencial no cambia en lo fundamental.

31-

Sin embargo, la situación es muy distinta si la renta diferencial es embolsada por el Estado soviético. Aquí nos encontramos con el mismo fenómeno que ha quedado claro en el capítulo sobre el beneficio comercial en la U.R.S.S., donde examinamos un caso en el que parte de la plusvalía del capitalista o del agricultor cae en el fondo del Estado soviético a través del canal del comercio gubernamental. Establecimos entonces que en la medida en que esa parte de la plusvalía cae en los fondos del Estado soviético, cambia su naturaleza social y pierde el carácter de plusvalía. Lo mismo ocurre con la renta diferencial. La renta diferencial es un exceso de plusvalía creado por los trabajadores

agrícolas en buena tierra. En la medida en que este excedente no va a parar a los bolsillos de un capitalista o a los de un Estado capitalista, sino a los bolsillos del Estado soviético, en la medida en que va a satisfacer las necesidades de toda la clase obrera, de la que los trabajadores agrícolas que produjeron ese excedente constituyen una parte integrante, la apropiación de este excedente por el Estado no es simplemente una división de la plusvalía, sino una devolución a la clase obrera de una parte de su producto excedente.

La explotación, por lo tanto, está ausente aquí y la categoría de renta diferencial es inaplicable. En cuanto a la segunda variante,

es decir, el caso en que el excedente de plusvalía creado por los trabajadores agrícolas en un suelo superior queda en el bolsillo del concesionario o del gran agricultor, ese excedente puede considerarse como una de las formas de ganancia diferencial capitalista que tiene algunos rasgos que la asemejan a la renta diferencial, pero que también es diferente de ella, en la medida en que el excedente no es apropiado por el propietario de la tierra, sino por quien la posee para su uso temporal.

## 94. Las relaciones soviéticas con el mercado mundial y la renta del suelo.

Hasta ahora hemos analizado la cuestión de la renta del suelo en la U.R.S.S. independientemente de las relaciones que la Unión Soviética mantiene con el mundo capitalista exterior. Sin embargo, la Unión Soviética está rodeada de Estados capitalistas y mantiene con ellos ciertas relaciones comerciales. Uno de los principales rubros del comercio exterior soviético es la exportación de cereales. Al exportar cereales, el Estado soviético los vende a los precios vigentes en el mercado mundial. Estos precios incluyen la renta del suelo.

¿No se deduce de ello que la categoría de renta absoluta se aplica a la agricultura soviética?

Incluso si, debido al atraso técnico, el coste de producción del grano en la U.R.S.S. es tan alto que su exportación no es rentable, o produce un déficit, podemos concebir teóricamente que el Estado soviético pueda realizar en el mercado mundial el valor extra que, bajo el capitalismo, constituye la renta absoluta. Pero de ello no se sigue que la plusvalía realizada conserve su carácter social en manos del Estado soviético.

31

Si, como acabamos de establecer, la renta diferencial, al pasar del bolsillo del concesionario o del gran agricultor a los fondos del Estado soviético, cambia su naturaleza social y ya no puede ser considerada como renta diferencial tal como la entendían Marx y Lenin, es evidente que también la renta absoluta, cuando a través de las relaciones comerciales con el mercado mundial pasa a los fondos del Estado soviético, sufre el mismo destino. Incluso si el Estado soviético diera una parte de esta "renta absoluta" realizada al campesino, su naturaleza social se preservaría sólo si fuera a los sectores más ricos. Pero si va a los campesinos medios o pobres pierde su naturaleza capitalista y no puede clasificarse en la categoría de renta absoluta del suelo.

# 95. La renta y el impuesto agrícola.

Hemos analizado la cuestión de la renta del suelo en la U.R.S.S. y hemos llegado a la conclusión de que la categoría de renta del suelo, tanto absoluta como diferencial, no se aplica a las relaciones productivas existentes en la agricultura soviética, salvo en las pocas concesiones y grandes explotaciones. Pero el trabajo aplicado a un suelo superior en la U.R.S.S. da también un resultado mayor que el aplicado a un suelo pobre. Ese resultado diferencial es requisado por el Estado en forma de impuestos. Algunas de las formas de tributación son el impuesto agrícola y el alquiler de solares.

316

¿Cuáles son estos impuestos desde el punto de vista de nuestra teoría de la renta del suelo?

Tomemos en primer lugar la cuestión del impuesto agrícola. A menudo oímos discusiones acaloradas sobre la cuestión de si el impuesto agrícola es una renta diferencial o no. Pero a partir de lo que ya hemos dicho sobre la renta del suelo, está bastante claro que el planteamiento mismo de esta cuestión es erróneo. Es cierto que el Estado soviético se apropia a través del impuesto agrícola de una parte de la renta diferencial del campesino por la mayor productividad de su trabajo en un suelo superior, pero ya hemos demostrado que la calidad natural de la tierra, su fertilidad o su situación, no pueden crear por sí mismas ninguna renta. La renta del suelo sólo puede emanar de ellas si prevalecen las relaciones capitalistas en la agricultura. Además, hemos establecido que aunque se trate de agricultores ricos o de concesionarios, la plusvalía suplementaria producida por ellos pierde su carácter de renta

diferencial cuando recae en los fondos del Estado soviético.

Todo esto demuestra que el impuesto agrícola en la Unión Soviética no debe confundirse en ningún caso con la renta del suelo. Pero si los ingresos suplementarios del campesino procedentes de la mayor productividad de su trabajo en un suelo más fértil o mejor situado no pueden considerarse rentas del suelo, ¿significa esto que el Estado soviético, al introducir el impuesto agrícola, pretende obtener ese excedente? La política fiscal del Gobierno soviético en las zonas rurales se basa en la totalidad de los ingresos del campesino, independientemente de su origen. Esto incluye todo: el campo arado, la cosecha, el heno, el ganado, la fruta, el tabaco, los ingresos accesorios, etc. Además, para fijar el impuesto se tiene en cuenta el grupo social al que pertenece el campesino: hay campesinos pobres, medios y ricos. Los campesinos pobres están totalmente exentos del impuesto agrícola y el Gobierno intenta hacer recaer toda la carga impositiva sobre el campesino rico. La tierra cultivada por un campesino pobre puede ser muy fértil y, sin embargo, estar libre de impuestos, mientras que el campesino rico tiene que pagar los impuestos más altos aunque su tierra sea muy pobre desde el punto de vista de la fertilidad. Esto demuestra que el impuesto agrícola no puede identificarse con la renta del suelo; no es un impuesto por el uso de la tierra como tal, sino un impuesto sobre la renta. La categoría social del campesino es el criterio básico para fijar los impuestos; la tierra y su calidad sólo se tienen en cuenta como uno de los muchos factores que determinan la renta.

317

### 96. La cuestión del alquiler de solares en las ciudades.

Queda por hacer algunas observaciones sobre el alquiler de los solares. En la U.R.S.S., los alquileres de solares se perciben de dos formas: el alquiler básico y el suplementario. El alquiler básico se cobra a todos los lotes por igual y es una partida de ingresos del Gobierno de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.

"Aparte de eso, según la renta de los lotes, que se determina por la ubicación u otras condiciones, se toma una renta suplementaria para los presupuestos locales de las ciudades particulares". (Artículo 2, del Decreto sobre el alquiler de solares y ferrocarriles).

La renta se diferencia, pues, del impuesto agrícola en que este último depende

de la renta general del campesino, cualquiera que sea la fuente de esa renta, mientras que la renta de solares es un impuesto especial sobre la renta que depende principalmente de la ubicación de los solares en las ciudades o centros comerciales o industriales. Las ciudades más densamente pobladas y los centros comerciales e industriales están gravados con impuestos más elevados que las ciudades menos pobladas, que no son importantes desde el punto de vista comercial o industrial. La tasa de alquiler en Moscú, por ejemplo, es de 3 kopeks por sazhen cuadrado, y en Murmansk sólo de 0,1 kopeks por sazhen cuadrado.

Esta imposición sobre los alquileres de los terrenos edificables sugiere una comparación con las dos formas de alquiler capitalista del suelo: el alquiler básico se asemeja al alquiler absoluto, y el alquiler suplementario al alquiler diferencial.

Sin embargo, después de lo que hemos dicho sobre la cuestión de la renta del suelo en la U.R.S.S. apenas es necesario explicar más que esencialmente estas formas de imposición no son renta diferencial en el sentido en que nosotros la entendemos.

Todo lo que hemos dicho en relación con el impuesto agrícola se aplica también aquí, excepto que el objeto especial del alquiler de solares, que lo distingue del impuesto agrícola, es que el Estado pueda obtener parte de los ingresos derivados de la ubicación más favorable de los solares. Sin embargo, la legislación soviética y el Comisariado de Finanzas no aplican muy rígidamente esta distinción aparentemente vital.

318

Muchas instituciones y establecimientos que viven del presupuesto del Estado, así como organizaciones sindicales, culturales, educativas y muchas otras, por ejemplo, están absolutamente liberadas del alquiler de solares.

Además, se aplica el principio de clase a la hora de fijar los tipos de los alquileres complementarios, y se tiene en cuenta la condición social y patrimonial de quien paga el alquiler. De ello se deduce que, también en este caso, un terreno que da una renta menor, pero que pertenece a un burgués, puede ser gravado con un tipo más alto que un terreno con una renta más alta, pero que está ocupado, por ejemplo, por una cooperativa de viviendas proletaria.

Así llegamos a la conclusión de que el Estado soviético, mediante el impuesto agrícola y el alquiler de solares, se apropia de una parte del exceso de renta

derivado de la mayor fertilidad y mejor situación de la tierra, pero su naturaleza social no es la misma que la de la renta diferencial del suelo.

### PREGUNTAS SOBRE EL CAPÍTULO III

- 1. En qué se diferencia la agricultura capitalista de la soviética?
- 2. ¿Por qué la categoría de renta absoluta es inaplicable en relación con el sistema soviético?
- 3. ¿Por qué es erróneo clasificar las explotaciones medianas y pequeñas de la U.R.S.S. como empresas que reciben una renta diferencial?
- 4. 4. ¿Por qué el impuesto agrícola no puede considerarse como una renta del suelo?
- 5. ¿Cuál es la diferencia entre el impuesto agrícola y el alquiler de solares y por qué este último no puede considerarse una forma de alquiler diferenciado?
- 6. Responda de forma independiente a la pregunta de si la categoría de renta absoluta y diferencial es aplicable a las explotaciones agrícolas estatales y colectivas de la U.R.S.S.

## **PARTE VIII**

## Capítulo I

# ACUMULACIÓN DE CAPITAL Y REPRODUCCIÓN DE LAS RELACIONES CAPITALISTAS

### 97. La acumulación primitiva del capital.

En las partes precedentes de este libro hemos analizado la cuestión de la regulación en la sociedad capitalista, la esencia de la explotación capitalista y la forma en que se reparte la plusvalía entre los diferentes grupos de la clase dominante.

Al tratar estas cuestiones no podíamos tratar al capitalismo como un sistema venido de repente a la tierra, donde permanecía rígido e inmutable. Hemos visto que el capitalismo sustituyó a sistemas económicos anteriores (feudalismo, producción simple de mercancías) y que las viejas relaciones precapitalistas siguen haciéndose sentir incluso en el capitalismo avanzado. Hemos visto cómo se desarrolla el propio capitalismo, cómo en el proceso de ese desarrollo aumenta la composición orgánica del capital, se ralentiza su ritmo de circulación, disminuye su tasa de ganancia, etc.

Pero aún no hemos discutido a fondo las siguientes cuestiones: (1) ¿Cómo se originó y creció el sistema capitalista a partir de las relaciones precapitalistas? (2) ¿Cómo se está desarrollando el sistema capitalista en su conjunto y hacia dónde se dirige?

Empecemos por la primera pregunta.

¿Cómo se ha originado y desarrollado el capitalismo? El capitalismo, como ya hemos dicho, se desarrolló a partir de la

del orden feudal y de la simple producción de mercancías.

Las condiciones necesarias para el desarrollo de un nuevo tipo de relaciones se crearon en la época de lo que se conoce como acumulación primitiva de

# Parte VIII. Acumulación de capital y reproducción de las relaciones capitalistas

capital.

La importancia histórica de la acumulación primitiva de capital estriba principalmente en que preparó las condiciones necesarias para la explotación capitalista, es decir, por una parte condujo a la concentración de los medios de producción en manos de un puñado de capitalistas y, por otra, liberó a los siervos de la dependencia corporal y a los artesanos de sus medios de producción y subsistencia, y los convirtió en proletarios "libres".

320

La decadencia del orden feudal fue un proceso muy doloroso. El feudalismo era fundamentalmente un sistema autosuficiente. El señor feudal, con sus numerosos siervos y campesinos que dependían de él, vivía principalmente de los productos de la hacienda feudal. El intercambio afectaba sobre todo a los artículos de lujo que eran demandados por los señores feudales, pero no a los artículos de primera necesidad. Las relaciones de autosuficiencia que prevalecían en el feudalismo explican en gran medida la vida lujosa de los señores feudales, el mantenimiento de sus criados feudales y de sus grandes ejércitos, su "hospitalidad" y su actitud desdeñosa hacia el dinero, etc. Mientras las relaciones de cambio no se impusieron en el sistema feudal y mientras el objeto de la producción fue el valor de uso y no el valor de cambio, la explotación del campesino por el señor feudal se mantuvo dentro de límites más o menos estrechos. Marx dice que el trabajo se vuelve insoportable en la sociedad primitiva siempre que se trata de la producción de valor de cambio. El trabajo que desgasta al obrero se convierte aquí en la forma oficial del trabajo excedente.

El desarrollo del comercio ha socavado el carácter autosuficiente del feudalismo y ha desgarrado sin piedad los abigarrados lazos feudales que unían a los hombres con sus "superiores naturales"; no ha dejado otro vínculo entre hombre y hombre que el crudo interés propio y el pago en metálico insensible" (Manifiesto Comunista). El objeto de la producción ya no es abastecer el consumo, sino crear valor de cambio; la hospitalidad idílica deja lugar al cálculo egoísta, la renta del trabajo y la renta en especie son sustituidas por la renta en dinero, y la explotación del campesino por el señor feudal adquiere dimensiones inauditas.

El mantenimiento de bandas de criados y enormes ejércitos se hace costoso e innecesario, por lo que debe suprimirse.

El proceso de acumulación primitiva de capital fue especialmente doloroso

en Inglaterra, donde, gracias al desarrollo de la industria lanera, la demanda de lana aumentó enormemente y empujó a los señores feudales a convertir los campos en pastos. Utilizando todos los medios a su alcance, la violencia desnuda, la ley, la presión económica, desalojaron a los campesinos y pequeños agricultores de sus tierras y los sustituyeron por decenas y cientos de miles de ovejas. Esta ruptura de las relaciones feudales, la explotación terrorífica del campesinado, la disolución de los retenes y ejércitos feudales, la explotación y el desalojo de los pequeños campesinos, crearon una clase de gran número de proletarios "libres".

321

Por otra parte, se produjo un proceso de declive de la producción nacional. Los artesanos ricos ampliaron su número de aprendices y oficiales, haciendo caso omiso de las limitaciones que entonces imponían los gremios. Los antagonismos entre los maestros, por un lado, y los oficiales y aprendices, por otro, aumentaban constantemente. Los gremios se convierten cada vez más en organizaciones de la clase dominante. En la medida en que se desarrollaban las relaciones de intercambio y se ampliaba el mercado, surgía la necesidad de que los artesanos establecieran conexiones de intercambio. ya que las limitaciones del mercado aumentaban tanto que a los artesanos les resultaba absolutamente imposible establecer contacto directo con los consumidores de sus productos. La penetración del capital mercantil en la producción artesanal condujo a la subordinación y esclavización gradual de ésta al capital mercantil. A medida que se desarrollaban las relaciones comerciales y crecía el mercado para las mercancías de producción artesanal, la artesanía, en vista de su atraso técnico, era cada vez menos capaz de satisfacer la creciente demanda. Esto llevó al capitalista mercantil a interferir cada vez más en el proceso de producción artesanal. La explotación de los artesanos por el capital mercantil aumentó y muchos artesanos se arruinaron y también se convirtieron en proletarios libres.

La aldea feudal y la ciudad artesanal experimentaron así un proceso de expropiación del pequeño productor. Bajo la influencia de estos dos factores surgió una clase de proletarios "libres" con agonizantes dolores de parto. En el divorcio del productor de los medios de producción reside la esencia del proceso de acumulación primitiva del capital.

Este proceso de desarrollo da lugar a una mercancía aún desconocida en el mercado, a saber, la fuerza de trabajo. Este mismo proceso da origen también a los grandes capitalistas industriales. Los medios de producción arrebatados

a los artesanos arruinados se concentran en manos del capitalista mercantil. La explotación de los artesanos le proporciona enormes beneficios. A esto hay que añadir el comercio colonial que raya en el saqueo y el robo de la población colonial, la trata de esclavos, etc., etc. Gran parte del capital se concentra en manos del capitalista mercantil como resultado de la doble explotación del productor y del consumidor.

Se crean así las condiciones necesarias para la aparición de la producción capitalista a gran escala.

### 98. El concepto de reproducción.

Una vez examinada la primera de nuestras cuestiones (el origen de las relaciones capitalistas), debemos proceder al examen de la segunda cuestión: cómo se desarrolla la producción capitalista en su conjunto y hacia dónde se dirige.

Pero antes de abordar esta cuestión vital debemos hacer algunas observaciones preliminares sobre el desarrollo de la sociedad en general.

Todos los productos con los que la sociedad humana satisface sus diversas necesidades son producidos por el hombre en el proceso del trabajo.

Dado que los artículos producidos sólo pueden satisfacer nuestras necesidades durante un período comparativamente corto, tras el cual deben obtenerse otros artículos, una condición necesaria para el abastecimiento regular de las necesidades materiales de la sociedad es, por tanto, la constante renovación y repetición del proceso de producción.

Pero el proceso de producción se lleva a cabo con la ayuda de instrumentos de producción fabricados artificialmente. De ello se deduce que para poder renovar regularmente el proceso de producción es necesario no sólo producir los artículos que pueden satisfacer directamente las necesidades de la sociedad, sino también dedicar una parte del trabajo social a la producción regular de instrumentos de producción.

La renovación y repetición del proceso de producción (tanto de medios de consumo como de medios de producción) se conoce en economía política como reproducción.

# Parte VIII. Acumulación de capital y reproducción de las relaciones capitalistas

#### Marx dice:

"Considerado, pues, como un todo conectado, y como fluyendo con incesante renovación, todo proceso social de producción es, al mismo tiempo, un proceso de reproducción". (*El Capital*, vol. i, p. 620.)

La reproducción puede ser (1) simple, (2) progresivamente creciente, (3) decreciente.

Tenemos reproducción simple cuando el proceso de producción se repite año tras año en el mismo nivel. La reproducción simple se observa con mayor frecuencia cuando el desarrollo de la técnica es escaso. Se puede encontrar, por ejemplo, en las comunas rurales primitivas y en la pequeña producción artesanal que existe en muchos países incluso hoy en día.

El estancamiento técnico, los métodos tradicionales de producción, la resistencia a todo lo nuevo, el respeto a la tradición, tales son las características de las formas económicas atrasadas. La simple reproducción excluye, por tanto, todo desarrollo y todo progreso.

La reproducción creciente se da cuando el proceso de producción se repite a una escala cada vez mayor. La reproducción creciente es característica de las formas económicas que desarrollan rápidamente sus fuerzas productivas. Se encuentra allí donde se observa desarrollo o progreso.

Por último, tenemos la reproducción decreciente en los casos en que el proceso de producción se repite a escala decreciente. Si este proceso se prolonga, conduce a la ruina y a la decadencia de la sociedad. Así es como decayeron la antigua Grecia, Roma, etc.

En ciertos períodos, como fenómeno temporal, puede tener lugar bajo cualquier modo de producción. Tuvimos un ejemplo muy llamativo de reproducción decreciente en la Rusia soviética durante la guerra civil.

Llegamos así a la conclusión de que la reproducción progresivamente creciente es la base del desarrollo de las fuerzas productivas de cualquier sociedad, independientemente de las formas de sus relaciones productivas, ya se trate de una comuna india primitiva, de una aldea feudal, de un taller artesanal o de una fábrica capitalista. Sin embargo, en el proceso de producción no sólo se producen instrumentos de trabajo, materias primas, artículos de consumo, etc., sino que surgen determinadas relaciones productivas entre los hombres. Por lo tanto, puede deducirse que, junto a la

323

reproducción de las cosas, también se reproducen las relaciones entre los hombres que surgen en el proceso de producción.

La sociedad feudal, por ejemplo, reproducía anualmente no sólo una cierta cantidad de pan, madera e instrumentos de trabajo; los reproducía de tal manera que el campesino productor recibía una parte de los productos de su trabajo, suficiente para su manutención; el señor, por su parte, recibía una parte que no sólo le permitía vivir con lujo, sino mantener criados y tropas que le permitían mantener y consolidar su poder sobre los campesinos.

De las relaciones humanas en el proceso de producción surge, por tanto, una distribución de los productos que garantiza a la clase dominante una posición dominante para el futuro y, por así decirlo, mantiene a la clase oprimida en su posición subordinada.

Ahí radica la esencia de la reproducción de las relaciones productivas en una sociedad determinada, que continúa hasta que ese sistema de sociedad es destruido y sustituido por un nuevo sistema.

Con el surgimiento de un nuevo orden el proceso de reproducción es al mismo tiempo un proceso de reproducción de nuevas relaciones productivas.

# 99. La reproducción capitalista simple.

Tras estas observaciones generales, proseguiremos con nuestra tarea de analizar la reproducción en el capitalismo.

La reproducción capitalista, como cualquier otra reproducción, puede ser simple, progresivamente creciente o decreciente. Comenzaremos por la reproducción capitalista simple. ¿Qué es lo que distingue la reproducción capitalista simple de la reproducción simple en la sociedad precapitalista, en comparación con la esclavitud, el feudalismo, la producción mercantil simple, etc.? Esta distinción debe seguir, naturalmente, a la diferencia en las relaciones productivas propias de los respectivos modos de producción.

El modo de producción capitalista, como sabemos, tiene las siguientes características: (1) los medios de producción son propiedad privada de los capitalistas; (2) el trabajador, a diferencia del esclavo y del siervo, es jurídicamente libre, pero, a diferencia del artesano, no posee medios de

32

producción y, por tanto, se ve obligado a vender su fuerza de trabajo al capitalista; (3) la explotación del trabajador por el capitalista asume la forma de adquisición de plusvalía, que constituye el objetivo de la producción capitalista.

Todas estas relaciones específicamente capitalistas, una vez que surgen de las ruinas de las relaciones precapitalistas, feudales y artesanales, deben reproducirse constantemente.

Pero, ¿cómo procede la reproducción de las relaciones capitalistas? En lo que respecta al obrero, su posición, como vendedor de fuerza de trabajo privado de sus propios medios de producción, se reproduce tras el proceso de producción por el hecho de que, en el mejor de los casos, su salario le permitirá mantener su fuerza de trabajo como mercancía apta para la venta, es decir, en estado de funcionamiento, y mantener a una familia media, pero no más. Si durante algún tiempo los salarios superaran el valor de la fuerza de trabajo y sobrepasaran los límites necesarios para garantizar la explotación capitalista, el trabajador podría acumular algo de dinero y liberarse del poder del capital.

Pero esto, por regla general, no sucede, y al obrero, aunque se le pague integramente el valor de su fuerza de trabajo, no le queda más que la posibilidad de volver a vender su fuerza de trabajo al capitalista y someterse de nuevo a la explotación capitalista.

Por lo que respecta al capitalista, la reproducción de su posición dominante en el proceso de producción sólo es posible si posee capital para el proceso recurrente de reproducción, para la compra de fuerza de trabajo, que, aplicada a sus medios de producción, crea plusvalía.

¿Cómo puede ocurrir esto en el marco de la reproducción simple?

Al vender su mercancía, el capitalista recupera para sí el valor de su capital y, además, realiza la plusvalía.

Al vender su mercancía, el capitalista, en términos generales, puede utilizar la plusvalía realizada para satisfacer sus necesidades personales o como medio de reproducción.

Es obvio que, en la medida en que la reproducción simple presupone una repetición sistemática del proceso de producción en la misma escala, el capitalista, para continuar su reproducción simple, debe devolver a la

industria únicamente el capital que invirtió originalmente. La plusvalía no necesita ser invertida y puede ser utilizada enteramente para las necesidades personales del capitalista.

32

Por reproducción capitalista simple entendemos, pues, la reproducción en la que el capitalista gasta para sus necesidades personales toda la plusvalía adquirida mediante la explotación de sus obreros.

Dijimos que la reproducción simple no es más que una repetición del proceso de producción en la misma escala. Sin embargo, la simple repetición del proceso de producción a la misma escala asume ciertas características nuevas bajo el capitalismo. Supongamos que un capitalista ha invertido originalmente  $10.000\pounds$  en la industria, 8.000 de las cuales las ha invertido en capital constante y 2.000 en capital variable. Si además suponemos que la tasa de plusvalía, o tasa de explotación, es del 100 por 100, el capital variable de  $2.000\pounds$  producirá una plusvalía de  $2.000\pounds$ . Así, el capitalista invertirá anualmente  $10.000\pounds$  en la producción, lo que le reportará un rendimiento de  $2.000\pounds$  en plusvalía. Estas  $2.000\pounds$  las gastará en sus propias necesidades.

Esto daría la impresión de que el capitalista gestiona su establecimiento siempre con las mismas  $10.000 \pounds$  que invirtió originalmente. Si suponemos por un momento que el capitalista acumuló las 10.000£ con su propio trabajo o las recibió como herencia, ¿no tendría derecho a decir que el capital invertido en su establecimiento no es fruto de la explotación, sino dinero ganado con esfuerzo, como suelen decir los capitalistas? Pues no. Sabemos que el obrero, debido a la doble naturaleza de su trabajo, por una parte transfiere a la nueva mercancía producida el valor que había invertido en el capital constante, es decir, en edificios, máquinas, materias primas y accesorios; y, por otra, crea un nuevo valor, una parte del cual se destina al salario y otra constituye la plusvalía. El valor del capital constante y variable no se pierde para el capitalista, sino que se incorpora al producto acabado y se le devuelve al finalizar el proceso de producción. La plusvalía, si es gastada por el capitalista para sus necesidades personales, no vuelve a él en el valor de un nuevo producto, sino que constituye un puro gasto. Así, en la reproducción simple, una parte del capital de  $10.000\pounds$  adelantado originariamente por el capitalista será sustituido, después de cada rotación de 2.000£, por el trabajo de los obreros explotados por él, y al cabo de cinco rotaciones no quedará ni un céntimo del capital originario; aunque estas 10.000£ hayan sido fabricadas quizá alguna vez por su propio trabajo, el

dinero que ahora posee será exclusivamente resultado de la explotación del trabajo ajeno.

327

Aparte de los hechos señalados en el párrafo que trata de la acumulación capitalista primitiva, donde vimos cómo, en la gran mayoría de los casos, se origina la propiedad capitalista, nos encontramos con que, incluso en el caso de que un capitalista inicie su actividad con un capital ganado honradamente, es absurdo pensar que ese capital permanezca "duramente ganado" e "inocente" en el curso de todo el período de producción capitalista. Esto nos resulta especialmente claro cuando analizamos el proceso de producción desde el punto de vista de su continuidad y renovación, es decir, desde el punto de vista de la reproducción. Esta debe ser nuestra primera conclusión. La segunda conclusión es que cuando examinamos un solo giro del capital, independiente de los demás giros, como si el proceso de producción ocurriera una sola vez y no se repitiera, el resultado es que el capitalista, cuando paga salarios a los obreros antes de que sus mercancías se vendan en el mercado, lo hace aparentemente con cargo a sus propios fondos. Es muy diferente si enfocamos la cuestión desde el punto de vista de la reproducción. En este caso, cada movimiento de capital no se examina aisladamente de los demás movimientos, sino en su relación inseparable con ellos, y queda muy claro que el capitalista no paga los salarios de otra fuente, sino del dinero que recibe al realizar los valores producidos por los trabajadores durante el proceso de producción precedente.

La tercera conclusión que debemos extraer de nuestro análisis de la reproducción simple se refiere a la cuestión de la importancia de la fuerza de trabajo para la reproducción capitalista. Cuando un trabajador utiliza medios de producción —máquinas, materia prima, accesorios— en el proceso de producción, esto ocurre dentro de las paredes de la fábrica, que no pertenece al trabajador sino al capitalista; este proceso se denomina consumo productivo. Es evidente que en este proceso de consumo productivo el obrero trabaja para el capitalista. Ocurre lo contrario con la reproducción de la fuerza de trabajo. El proceso de reproducción de la fuerza de trabajo consiste en satisfacer las necesidades del obrero de alimentación, vestido, recuperación, periódicos, mantenimiento de la familia, etc. Por lo general, el trabajador no hace estas cosas en la fábrica, sino en su casa, de modo que la satisfacción de sus necesidades parece ser un asunto exclusivamente suyo. Sin embargo, esto dista mucho de ser así.

#### Kautsky dice:

"Mientras investigábamos el proceso de producción como un proceso único y, por tanto, aislado, nos ocupábamos del capitalista individual y del obrero individual. Aquí parece que la fuerza de trabajo y el obrero, que no pueden divorciarse de ella, pertenecen al capitalista sólo durante el tiempo de su consumo productivo, durante la jornada de trabajo. El tiempo restante pertenece al propio trabajador y a su familia. Si come, bebe, duerme, lo hace sólo para sí mismo, no para el capitalista.

"Pero en cuanto consideramos el modo de producción capitalista en su estado de movimiento y sus diversas ramificaciones, y por tanto como proceso de reproducción, nos ocupamos desde el principio, no del capitalista y del obrero individuales, sino de la clase de los capitalistas y de la clase de los obreros. El proceso de reproducción del capital requiere la perpetuación de la clase obrera, es decir, los trabajadores deben restaurar constantemente la fuerza de trabajo que han gastado y proporcionar continuamente el crecimiento de nuevos trabajadores, para que el proceso de producción pueda renovarse constantemente.

"El capital se encuentra en la agradable situación de poder dejar con seguridad la adopción de estas importantes medidas a los instintos autoconservativos y propagativos de los obreros.

"Aparentemente, los obreros sólo viven para sí mismos fuera del tiempo de trabajo; pero en realidad viven para la clase capitalista, incluso cuando no trabajan. Si una vez terminado su trabajo comen, beben, duermen, etc., mantienen con ello la clase de los trabajadores asalariados y, por tanto, el modo de producción capitalista. Cuando el patrón paga al obrero su salario, sólo le da los medios para mantenerse a sí mismo, y en esa medida a su clase, en beneficio de la clase capitalista.

"Precisamente porque los obreros consumen los medios de vida que compran con su salario, se ven obligados continuamente a poner en venta su fuerza de trabajo.

"Así, desde el punto de vista de la reproducción, el obrero está comprometido en interés del capital, no sólo durante su tiempo de trabajo, sino también durante su tiempo 'libre'. Ya no come y bebe para sí mismo, sino para mantener su fuerza de trabajo al servicio de la clase

capitalista. Por tanto, al capitalista no le es indiferente cómo coma y beba el obrero. Si, en lugar de descansar y recuperar su fuerza de trabajo, el obrero se emborracha el domingo y le duele la cabeza el lunes, el capitalista no considera esto como una lesión a los propios intereses del obrero, sino como una ofensa al capital, una malversación de la fuerza de trabajo que se debe al capital". (Kauktsy, Doctrinas económicas de Karl Marx, pp. 202-3, edición inglesa.)

Ya conocemos las características de la reproducción simple. La reproducción simple, como veremos ahora, puede tener lugar, pero nunca como fenómeno permanente. Tiene más el carácter de una suposición teórica, de una abstracción, que de una realidad efectiva. Sin embargo, tal abstracción es necesaria porque facilita el estudio del mecanismo de la reproducción capitalista.

#### 100. La reproducción capitalista a escala progresivamente creciente.

Analicemos ahora el proceso de reproducción capitalista a escala progresivamente creciente. Comenzaremos con un análisis de las características específicas de la reproducción capitalista creciente en comparación con la reproducción precapitalista creciente. Un rasgo distintivo de la reproducción precapitalista es el hecho de que su objetivo es el consumo. El objetivo del pequeño productor de mercancías (el artesano, por ejemplo) es alcanzar un cierto nivel de vida.

El objetivo de la esclavitud y de la sociedad feudal es extraer un producto excedente de los esclavos y siervos para hacer posible una vida lujosa y plena para el propietario de esclavos o el señor feudal; en otras palabras, para abastecer el consumo de los propietarios de esclavos y de los señores feudales.

El objetivo de aumentar la reproducción es muy diferente en la sociedad capitalista. Es una búsqueda incesante de plusvalía. En el capitalismo, este objetivo puede realizarse en el proceso de producción. La búsqueda del beneficio estimula una expansión sin fin de la producción.

El capitalista individual también se ve impulsado a aumentar su producción por la competencia de otros capitalistas.

Por eso la reproducción capitalista simple es rara en la sociedad capitalista real.

Ya tenemos claro que la reproducción progresivamente creciente sólo es posible si el capitalista no utiliza para sus necesidades personales la totalidad de la plusvalía (como ocurre en la reproducción simple), sino que utiliza una parte de ella en la ampliación de su empresa, es decir, para la compra de máquinas, materias primas, accesorios y fuerza de trabajo adicionales, convirtiéndola de este modo en capital adicional que producirá más plusvalía.

De ahí que el proceso de reproducción capitalista creciente adquiera el nombre de acumulación de capital. Marx dice que:

"Emplear la plusvalía como capital, reconvirtiéndola en capital, se llama acumulación de capital". (Vol. i, p. 634.)

Por lo tanto, no toda la producción que aumenta progresivamente puede clasificarse como acumulación de capital, sino sólo aquella que se basa en relaciones capitalistas. De esta definición se desprende claramente que la acumulación capitalista no debe confundirse con la acumulación cuyo objeto es simplemente guardar valores en su forma natural o monetaria. También hay que recordar que si el capitalista no consume la totalidad de su plusvalía, sino que utiliza una parte de ella para la expansión de la producción, ello no implica ningún sacrificio por su parte. La plusvalía se acumula no en proporción al ahorro personal del capitalista, sino en proporción a la cantidad de fuerza de trabajo que explota y en proporción a la intensidad de esa explotación. Como resultado de la explotación cada vez mayor de la clase obrera, la masa de plusvalía aumenta hasta tal punto que, aunque el capitalista llevara una vida de lujo, sus crecientes gastos personales irían a la zaga de sus crecientes ingresos y destinaría a su uso personal una parte cada vez menor de sus beneficios. El propio proceso de desarrollo capitalista libera al capitalista de la lucha interna entre la tentación de consumir riqueza, por un lado, y la pasión por su conservación y aumento, por otro.

Llegamos así a las dos conclusiones siguientes

1. Tenemos reproducción capitalista progresivamente creciente, o acumulación capitalista, cuando el capitalista no consume para sus necesidades personales toda su plusvalía, sino que invierte una parte de ella en la producción y la convierte en capital adicional.

2. La acumulación capitalista da lugar a un aumento del capital y a una expansión de la producción de plusvalía.

El capitalista no se interesa por ninguna forma de aumentar la producción, sino por aquella que le asegura más plusvalía. Este es el principal rasgo distintivo de la acumulación capitalista.

La reproducción creciente de valores de uso, si no va acompañada de una masa creciente de plusvalor, no es reproducción progresivamente creciente en el sentido capitalista.

#### 101. Concentración y centralización del capital.

Debemos examinar ahora la cuestión de la dirección y las tendencias del desarrollo del capitalismo.

El primer resultado principal del desarrollo capitalista es la concentración y centralización del capital, el surgimiento de grandes establecimientos.

Ya hemos señalado que la búsqueda del beneficio y la necesidad de competir obligan al capitalista a acumular. Pero, ¿por qué la acumulación le permite aumentar sus beneficios y resistir en la lucha competitiva?

La razón principal es que la acumulación le permite ampliar su establecimiento.

Los establecimientos más grandes en el capitalismo son, por regla general, más estables y más rentables.

Examinemos más de cerca las ventajas de las grandes empresas modernas en comparación con las pequeñas.

Una de las principales armas en la feroz lucha competitiva entre capitalistas es la reducción de precios. En el Manifiesto Comunista, Marx llama a los precios bajos la artillería pesada en manos de la burguesía.

La producción a gran escala está en mejores condiciones que la producción a pequeña escala para conseguir todo tipo de mejoras técnicas con el fin de reducir los precios. Tiene a su servicio los logros de la ciencia y la técnica; está en condiciones de establecer laboratorios y contratar a los mejores ingenieros e inventores. También sabemos que un establecimiento que

emplea una técnica más moderna puede producir mercancías en menos tiempo del socialmente necesario, gracias a lo cual puede recibir un excedente de beneficio diferencial aunque sus mercancías se vendan por debajo del precio de mercado.

33

La producción a gran escala es, además, mucho más capaz de especializarse y de establecer la división del trabajo, lo que de nuevo conduce a una reducción del coste de producción.

Los gastos generales no aumentan en proporción al crecimiento de la producción, al aumento de la explotación del establecimiento, sino en un grado mucho menor. Es el caso de los gastos de mantenimiento de los edificios, calefacción, luz, custodia, administración, etc. Cuanto mayor sea la extensión de la producción y más plenamente se explote el establecimiento, menor será el porcentaje de estos gastos que recaiga sobre cada una de las mercancías producidas.

La producción moderna tiene también grandes ventajas sobre la pequeña producción en el mercado, tanto en la venta de sus productos acabados como en la compra de materias primas, accesorios, etc. Está en condiciones de comprar en grandes cantidades, lo que siempre es más barato; puede evitar intermediarios, ejercer más presión sobre los vendedores, etc.

Por último, la producción moderna inspira más confianza en el mundo comercial y puede obtener créditos en condiciones más favorables y durante más tiempo.

La producción a gran escala puede desarrollarse mucho más rápidamente que la pequeña producción y resistir a todos los choques, perturbaciones y catástrofes posibles, habida cuenta de sus mayores beneficios.

Debido a estos hechos, el desarrollo del capitalismo debe ir acompañado invariablemente de un aumento de los grandes establecimientos, de una concentración y centralización de la producción y de una concentración y centralización del capital.

¿Qué significan estos dos términos y cuál es la diferencia entre ellos? Marx dice:

"Cada capital individual es una concentración mayor o menor de medios de producción, con un mando correspondiente sobre un ejército de trabajo mayor o menor. Cada acumulación se convierte en el medio de

una nueva acumulación. Con el aumento de la masa de riqueza que funciona como capital, la acumulación aumenta la concentración de esa riqueza en manos de capitalistas individuales, y con ello se amplía la base de la producción a gran escala y de los métodos específicos de la producción capitalista. El crecimiento del capital social se ve afectado por el crecimiento de muchos capitales individuales. Si todas las demás circunstancias permanecen invariables, los capitales individuales, y con ellos la concentración de los medios de producción, aumentan en tal proporción que forman partes alícuotas del capital social total. Al mismo tiempo, partes del capital original se desprenden y funcionan como nuevos capitales independientes. Además de otras causas, la división de la propiedad, dentro de las familias capitalistas, desempeña un gran papel en esto. Con la acumulación de capital, por tanto, el número de capitalistas crece en mayor o menor medida. Dos puntos caracterizan este tipo de concentración que nace directamente de la acumulación, o más bien es idéntica a ella". (El Capital, vol. i, p. 685, edición de Kerr.)

333

#### Más adelante:

"Esta división del capital social total en muchos capitales individuales o la repulsión de sus fracciones entre sí, se contrarresta con su atracción. Esto último no significa esa simple concentración de los medios de producción y del mando sobre el trabajo, que es idéntica a la acumulación. Es concentración de capitales ya formados, destrucción de su independencia individual, expropiación de capitalista por capitalista, transformación de muchos pequeños en pocos grandes capitales. Este proceso difiere del anterior en que sólo presupone un cambio en la distribución del capital ya a mano y en funcionamiento; su campo de acción no está, por tanto, limitado por el crecimiento absoluto de la riqueza social, por los límites absolutos de la acumulación El capital crece en un lugar hasta alcanzar una masa enorme en una sola mano, porque en otro lugar ha sido perdido por muchos. Esto es centralización propiamente dicha, a diferencia de acumulación y concentración". (*Ibid*, p. 686.)

A medida que se desarrolla el capitalismo, la puesta en marcha de nuevas empresas y la ampliación de las antiguas requiere la inversión de sumas de capital que sólo un capitalista muy rico puede invertir, y cuanto más se

desarrolla el capitalismo, más aumenta el capital mínimo necesario para la puesta en marcha de un nuevo establecimiento.

Sin la concentración y centralización del capital, el desarrollo técnico sería imposible en el capitalismo.

La centralización del capital, al unir los capitales dispersos en una poderosa corriente, permite al capitalismo poner en marcha establecimientos como no podrían hacerlo los capitales individuales; aumenta enormemente el poder y la fuerza del capital y acelera aún más la acumulación.

#### 102. Tendencias del desarrollo de la técnica capitalista.

La técnica desempeña un papel enorme en el desarrollo de cualquier sociedad, incluida la sociedad capitalista.

Por lo tanto, no podemos dar una idea clara de las tendencias del desarrollo capitalista sin mostrar las tendencias del desarrollo de la técnica bajo el capitalismo.

El capitalismo surgió sobre la base de la artesanía y la manufactura. La técnica de la artesanía y la manufactura se caracteriza principalmente por el trabajo manual. Mientras que en la producción artesanal todo el proceso de producción de una mercancía, de principio a fin, se concentra en las manos de un solo hombre (o dos o tres), en la manufactura el material pasa por muchas manos hasta que se obtiene un producto acabado, y cada trabajador que participa en su producción realiza sólo una parte pequeña y definida del trabajo. La producción a gran escala, que reúne a un gran número de antiguos artesanos bajo un mismo techo, en un gran taller, puede limitar al trabajador durante toda su vida a la realización de una única operación.

Un rasgo distintivo tanto de la artesanía como de la manufactura es el elemento de pura rutina, que no conoce ninguna división científica consciente del proceso de producción. Los métodos de producción empleados en la artesanía y en la manufactura son el resultado de una larga experiencia del artífice y de sus progenitores, experiencia que se acumula y perfecciona gracias a la repetición constante de una misma operación y que se transmite por herencia de una generación de artífices a otra.

Muy distinta es la naturaleza de la técnica capitalista. Su rasgo distintivo es la sustitución del trabajo manual por la máquina. La manufactura con su fina división del trabajo, su división del proceso de producción por rutina en una cadena de operaciones fraccionadas detalladas, facilitó la invención y el perfeccionamiento de los instrumentos correspondientes a estas operaciones fraccionadas, y preparó así el terreno para la máquina.

Una máquina consta de tres componentes: el motor, el mecanismo de transmisión y la máquina propiamente dicha.

El mecanismo motor da fuerza motriz a toda la máquina. El mecanismo transmisor, por medio de piezas accesorias, correas, volantes, etc., regula, adapta y transporta la fuerza motriz a la máquina de trabajo. La máquina propiamente dicha, recibiendo a través del transmisor la fuerza motriz necesaria, realiza con los instrumentos adecuados todas las operaciones que antes realizaba el obrero con los mismos instrumentos. Marx dice:

"Si fijamos ahora nuestra atención en la parte de la maquinaria empleada en la construcción de máquinas, que constituye la herramienta de trabajo, encontramos que reaparecen los instrumentos manuales, pero a escala ciclópea. La parte operativa de la mandrinadora es un inmenso taladro accionado por una máquina de vapor; sin esta máquina, por otra parte, no podrían fabricarse los cilindros de las grandes máquinas de vapor ni de las prensas hidráulicas. El torno mecánico no es más que una reproducción ciclópea del torno de pie ordinario; la cepilladora, una carpintera de hierro, que trabaja el hierro con las mismas herramientas que el carpintero humano emplea en la madera; el instrumento que, en los muelles de Londres, corta las chapas de madera, es una gigantesca navaja; las herramientas de la cizalla, que corta el hierro con la misma facilidad con que las tijeras de sastre cortan la tela, son unas tijeras monstruosas; y el martillo de vapor funciona con una cabeza de martillo ordinaria, pero de tal peso que ni el propio Thor podría blandirlo. Estos martillos de vapor son un invento de Nasmyth, y hay uno que pesa más de 6 toneladas y golpea con una caída vertical de 7 pies un yunque que pesa 36 toneladas. Para él es un juego de niños triturar un bloque de granito hasta convertirlo en polvo, pero no es menos capaz de clavar, con una sucesión de ligeros golpes, un clavo en un trozo de madera blanda." (*Ibid.*, p. 421.)

Hubo un tiempo en que el hombre desempeñó el papel de motor, más tarde

los animales ocuparon su lugar, aún más tarde el viento y el agua se utilizaron como fuerza motriz. El hombre y los animales pueden germinar, pero su energía es insuficiente. La fuerza del viento es inconstante e inestable; el agua ata el desarrollo de la producción a zonas fijas y limitadas.

33

Sólo con el desarrollo de la máquina de vapor se liberó la producción de todos estos límites y barreras. La potencia de la máquina de vapor no está limitada por la fuerza muscular del hombre o del animal: puede aumentar a voluntad. La máquina de vapor no ata la producción a ninguna zona, no la vincula a ninguna localidad rica en reservas de agua. Su acción es sistemática y constante, y no está sujeta a los caprichos del viento.

La máquina trae consigo la emancipación de la producción de las propiedades psicofísicas del organismo humano. La fuerza del hombre es muy limitada. Marx dice:

"El número de instrumentos que él mismo (el hombre) puede utilizar simultáneamente está limitado por el número de sus propios instrumentos naturales de producción, por el número de sus órganos corporales." (Ibid., p. 408.)

#### Además:

"Los adeptos del hilado, que podían hilar dos hilos a la vez, eran casi tan escasos como los hombres de dos cabezas". (Ibid., p. 408.)

"Así, la hilandera manual sólo podía manejar un huso, mientras que la máquina ha pasado rápidamente a decenas, cientos y miles de husos. Ahora hay máquinas con 1.300 husos". (Ivanov, *Vestnik de la Academia Comunista*, nº 14,1926.)

Gigantescas grúas automáticas guiadas por la débil mano de una mujer pueden levantar y transportar fácilmente enormes masas de hierro y otros tipos de material: los ferrocarriles de taller y otros dispositivos mecánicos hacen absolutamente innecesaria la fuerza muscular del hombre y realizan el trabajo con una exactitud que supera al obrero más capaz, preciso y diligente. La mecanización alcanza su punto culminante en el sistema de cintas transportadoras, un sistema de transporte dentro de la fábrica por el que la materia prima pasa a través de una cadena ininterrumpida de todas las fases de fabricación, en la que los trabajadores realizan sus operaciones mientras está en tránsito, de modo que cuando llega al final aparece en forma de

producto acabado.

La máquina hizo innecesario no sólo el trabajo físico, sino también la habilidad del artesano, la destreza de sus manos, la agudeza de su vista y la medición exacta a ojo adquirida en el curso de años de entrenamiento. Las pesas y las medidas proporcionan una precisión en la producción que no se podía soñar en la artesanía y la manufactura. El papel del obrero se reduce ahora a controlar y observar la máquina, pero incluso este trabajo es asumido cada vez más por la máquina. La máquina es cada vez más automática. Empieza a controlar y regular sus propios movimientos. Es capaz de trabajar de forma cada vez más precisa, más autónoma y con una interferencia cada vez menor del hombre.

El progreso técnico se acompaña así de una creciente aplicación de las máquinas. La máquina conquista una rama tras otra de la producción capitalista. Los edificios de las fábricas y las máquinas se hacen cada vez más grandes, hasta alcanzar una escala fabulosa. Cada edificio fabril implica una complicada cooperación basada en una fina división del trabajo entre máquinas que constituyen al mismo tiempo una unidad técnica ensamblada y unida en un organismo técnico. Marx dice:

"Un sistema organizado de máquinas, a las que el movimiento es comunicado por el mecanismo transmisor desde un autómata central, es la forma más desarrollada de producción por maquinaria. Aquí tenemos, en lugar de una máquina aislada, un monstruo mecánico cuyo cuerpo llena fábricas enteras, y cuyo poder demoníaco, al principio velado bajo los movimientos lentos y mesurados de sus gigantescos miembros, al final estalla en el torbellino rápido y furioso de sus innumerables órganos de trabajo". (Marx, *El Capital*, vol. i, pp. 416-17.)

Otro rasgo del desarrollo de la técnica capitalista, que últimamente ha pasado a primer plano, sobre todo en la industria norteamericana, y que ya hemos mencionado en la parte dedicada a los salarios, es la producción estandarizada. La esencia de la estandarización es que reduce el número de tipos de mercancías. La producción no busca satisfacer el gusto del consumidor individual, sino producir el artículo más práctico y barato para el uso del consumidor general.

La restricción del número de tipos de artículos requiere una normalización de la producción, es decir, una limitación del número de tipos de partes

separadas de artículos, tanto simples como complejos, por ejemplo, pernos y tornillos, de modo que un mismo tipo de perno pueda utilizarse para todo tipo de máquinas. AU esto reduce en gran medida el coste de producción y aumenta la productividad de la mano de obra.

338

El desarrollo de la electricidad abre un nuevo capítulo en el desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad capitalista. La electrificación hace posible: (1) la transmisión de energía a distancias muy largas; (2) la utilización de las formas más baratas de combustible, incluidos el agua, el petróleo, las calidades inferiores de carbón; (3) el desarrollo de la industria en lugares donde no existe fuerza motriz natural; (4) una gran economía gracias a la construcción de centrales en localidades con ricos yacimientos de combustible y a la transmisión de energía a largas distancias sin ningún transporte de combustible; (5) condiciones de trabajo más higiénicas; (6) gracias a la facilidad de su transmisión, la utilización de la electricidad tanto en los establecimientos industriales más grandes como en los más pequeños, y también para el consumo doméstico, la cocina, etc.

"El desarrollo de la técnica capitalista tiende a sustituir los enormes mecanismos por máquinas que requieren una menor cantidad de materia por caballo de fuerza. En el curso de 45 años (1876— 1922), el peso de un motor por unidad (1 caballo de fuerza) ha disminuido en algunos casos 300 veces (de 600£ a 2 libras).

- " El mecanismo de transmisión se ha vuelto muy ligero (en telegrafía sin hilos es igual a 0).
- "La transmisión de electricidad a larga distancia es de origen reciente (1891). Pero ya ha hecho tales progresos que la energía se transmite a una distancia de 400 klm., es decir, una estación suficientemente potente podría abastecer de energía una superficie de 500.000 klm. cuadrados o un país del tamaño de Alemania o Francia." (Ivanov, *Vestnik de la Academia Comunista*, núm. 14, 1926.)

La ventaja que una gran central tiene sobre una pequeña, debido a su gran economía, hace posible suministrar electricidad a cualquier país desde unas pocas centrales. Esto abre la perspectiva de una nueva concentración de la producción, hasta ahora sin parangón. En lugar de un mecanismo fabril compuesto por un gran número de partes, en forma de máquinas separadas unidas en un solo mecanismo productivo, se hace posible tener un solo

organismo técnico para todo un país, y tal vez varios países, con un centro gigantesco en forma de una estación eléctrica colosal y un enorme sistema nervioso en forma de una red de cables interminables que transmiten electricidad a través del espacio infinito.

33

El vasto desarrollo técnico que contribuye a transferir toda la carga del trabajo de los hombros del hombre a los "hombros de hierro" de las máquinas, debería, al parecer, haber mejorado considerablemente las condiciones de la humanidad.

Según S. A. Falkner, toda la producción mundial de hoy podría realizarse en una jornada de dos horas si se aplicaran universalmente los métodos americanos modernos.

Sin embargo, la mayoría de los trabajadores de los países capitalistas sólo pueden soñar con una jornada de ocho horas.

Esto es así porque en la sociedad capitalista todas las ventajas derivadas de las mejoras técnicas no son disfrutadas por el conjunto de la sociedad, sino sólo por la clase capitalista.

#### 103. La pequeña industria en el capitalismo.

El rasgo más característico del capitalismo es el de su industria a gran escala. La tendencia de su desarrollo es hacia la concentración y centralización de la industria.

Conocemos las ventajas de la gran industria, frente a los pequeños establecimientos, que garantizan su victoria en la lucha contra estos últimos. Sin embargo, no hay que suponer que la pequeña industria desaparece por completo con el desarrollo del capitalismo. Incluso en la época del capitalismo más desarrollado sigue existiendo, codo con codo con la producción a gran escala.

Veamos, pues, cuál es la situación de la pequeña industria en el capitalismo.

La forma más extendida de pequeña industria es la producción artesanal.

Por artesano solemos entender un pequeño productor que atiende a clientes individuales. En el capitalismo, este tipo de producción es rápidamente aniquilado por la producción artesanal y fabril. En las ciudades, se expulsa

del mercado mucho más rápidamente que en las zonas rurales. El habitante urbano se acostumbra cada vez más a comprar todo ya hecho y a no encargar nada. El artesano sobrevive sobre todo en las industrias en las que es necesario satisfacer los gustos individuales del consumidor, como, por ejemplo, la sastrería, etc.

340

El artesano dispone de un terreno mucho más favorable en las zonas rurales que en las ciudades. Allí puede resistir gracias a los suministros de materia prima que se le entregan para que la trabaje y gracias al salario muy bajo que recibe por su trabajo. La producción artesanal en el capitalismo es, pues, sinónimo de pobreza y se desarrolla sobre todo en aldeas sin tierra suficiente.

Mientras que el rasgo distintivo del artesano es que trabaja por encargo, el rasgo distintivo de la producción artesanal es que produce para el mercado general. Ahí radica su principal diferencia. Mientras que el artesano trata directamente con su cliente, el artesano necesita un intermediario que le compre sus productos para venderlos en el mercado.

La producción artesanal suele adoptar la siguiente forma. A la cabeza de la industria hay un comprador del que dependen decenas y cientos, incluso miles, de trabajadores domésticos artesanos, a los que abastece de materia prima y a los que compra sus productos acabados. Pero el gran comprador que dispone del trabajo de un gran número de trabajadores artesanos no puede suministrarles el material necesario y comprarles directamente todos los productos acabados. Esto da lugar a un gran número de intermediarios. Estos intermediarios utilizan todos los métodos posibles para la explotación más inhumana de los artesanos. Las condiciones son pésimas. Por lo general, en la producción artesanal sigue existiendo el pago en especie, un sistema que ha desaparecido de la escena de la producción capitalista moderna y que explota al productor artesanal no sólo como productor, sino también como consumidor. La norma es una jornada laboral muy larga y salarios extremadamente bajos, que el artesano acepta porque son una fuente de ingresos adicionales para los miembros de su familia. Se emplea a mujeres y niños muy pequeños. El trabajo se realiza en un entorno doméstico muy poco higiénico. La dispersión de los artesanos les priva de la posibilidad de oponer una resistencia organizada a sus explotadores. La legislación industrial apenas afecta a la producción artesanal bajo el capitalismo, en primer lugar porque la industria está tan dispersa y los artesanos tan poco desarrollados que es muy difícil controlar las condiciones de trabajo; y en segundo lugar, porque el Estado burgués no está seriamente interesado en combatir la explotación inhumana del artesano.

341

Además, la producción artesanal es muy ventajosa para los patronos, ya que no necesita invertir ningún dinero como capital fijo, y en tiempos de crisis puede reducir rápidamente su producción simplemente dejando a los obreros en paro, y, viceversa, en tiempos de prosperidad puede aumentar fácilmente la producción.

Llegamos así a la conclusión de que la producción artesanal en el capitalismo se mantiene por la explotación ilimitada del trabajo artesanal en las líneas de producción donde la producción fabril moderna está insuficientemente desarrollada y que está abocada a una muerte dolorosa.

#### 104. Causas que retrasan el desarrollo de la agricultura a gran escala.

Una vez analizadas las principales tendencias del desarrollo del capitalismo industrial, debemos considerar todavía algunas peculiaridades del desarrollo de la agricultura bajo el capitalismo.

La agricultura en la sociedad capitalista se distingue en gran medida por su atraso técnico comparativo. Mientras que en la industria la técnica ha realizado ya grandes milagros, la técnica agrícola se encuentra todavía en una etapa olvidada desde hace mucho tiempo en la industria: la etapa de la manufactura.

#### Lenin dijo:

"En mi opinión, Pringsheim hizo una observación muy acertada al decir que la agricultura moderna, por su nivel técnico general y su desarrollo económico, está próxima a la fase del desarrollo industrial que Marx llamó manufactura. La preponderancia del trabajo manual y de la cooperación simple, el empleo esporádico de máquinas, la producción comparativamente a pequeña escala: todos estos son síntomas que muestran que la agricultura no ha alcanzado todavía la fase de la industria moderna de maquinaria, tal como Marx entiende este término. No existe todavía en la agricultura un sistema combinado en un solo mecanismo productivo". (*Lenin*, vol. ix, pág. 73, edición rusa).

Junto a su atraso técnico encontramos en la agricultura la pequeña producción, que no es sino un resultado de este atraso.

¿Cómo puede explicarse este atraso técnico y el predominio de la pequeña producción que emana de él? Hay dos razones. En primer lugar, ciertas peculiaridades técnicas que dependen en gran medida del suelo y, en segundo lugar, causas de carácter social.

Examinemos más detenidamente ambas.

Sobre este tema Lenin dijo que:

"Incluso en la industria la ley de la superioridad de la producción en gran escala no es tan absoluta y tan simple como suele creerse. Incluso allí la ley sólo puede aplicarse plenamente si todas las demás condiciones son iguales (lo que dista mucho de ser el caso). Pero en la agricultura, que se distingue por relaciones incomparablemente más complejas y múltiples, la plena aplicabilidad de la ley de la superioridad de la producción en gran escala, es aún más restringida." (*Lenin,* vol. ix, pág. 10, edición rusa.)

¿Cuáles son estas restricciones que limitan la ley de la superioridad de la producción en gran escala en la agricultura?

En primer lugar, el empleo de máquinas, que desempeña un papel tan tremendo en la industria, tropieza muy a menudo en la agricultura con muchas dificultades puramente técnicas. Mientras que en la industria la máquina trabaja en una atmósfera artificial especialmente creada para ella, la máquina agrícola debe adaptarse a las condiciones de la naturaleza en las que tiene que trabajar, y esto no siempre es posible ni rentable.

Por ejemplo, una máquina en un taller está fija en un lugar especial construido para ella y del que nunca se mueve. Pero un tractor debe moverse; debe adaptarse a las irregularidades del terreno, debe ser ligero, etc. Esto crea ciertas dificultades para el empleo de maquinaria en la agricultura.

Además, las máquinas en la industria pueden trabajar todo el año sin interrupción, mientras que en la agricultura sólo pueden trabajar en determinadas estaciones del año. Por último, sabemos que en el capitalismo las máquinas sólo se introducen si son más baratas que la fuerza de trabajo a la que sustituyen. La agricultura se distingue precisamente por el hecho de su fuerza de trabajo barata, que también interfiere en el empleo de la maquinaria.

Además de las dificultades ya mencionadas, existen otros factores que frenan la concentración de la producción en la agricultura.

La dependencia de la agricultura respecto del suelo limita hasta cierto punto la magnitud de su escala. Hasta un cierto límite, la producción agrícola puede ampliarse mediante inversiones de capital adicionales en el mismo suelo, pero más allá de ese límite necesita una extensión de la superficie. Ampliar una explotación significa extender su distancia y aumentar con ello los gastos que implica el transporte de fuerza de trabajo, material, etc., de modo que con una técnica dada hay un cierto límite más allá del cual la expansión ulterior deja de ser rentable, porque el beneficio de la concentración no cubre los gastos que implica la ampliación de los límites de la explotación.

Sin embargo, las principales dificultades que se oponen a la concentración de la agricultura no se deben a estas peculiaridades específicas de la agricultura, sino a las dificultades derivadas de la propiedad privada de la tierra. Estas dificultades ya han sido tratadas por nosotros al hablar de la renta, por lo que sólo tenemos que mencionarlas brevemente aquí. La propiedad privada de la tierra significa: en primer lugar, que los terratenientes imponen un cierto impuesto a todas las clases de la población; en segundo lugar, que se invierten sumas considerables de capital en la compra de tierras, sustrayéndolas así al consumo productivo; en tercer lugar, que obstaculiza el desarrollo de las fuerzas productivas al acabar con el incentivo del agricultor arrendatario; en cuarto lugar, la propiedad privada de la tierra obstaculiza la concentración de la agricultura cuando tal concentración significa una extensión de la superficie más allá de las posesiones de un terrateniente particular.

Como ya se ha dicho, la concentración de la agricultura se ve invariablemente limitada cuando se trata de una extensión de superficie; requiere un territorio compacto, que es muy difícil, y en algunos casos imposible de encontrar, si las tierras están situadas en diferentes lugares y se entremezclan con tierras pertenecientes a otros agricultores. No todos los agricultores cuyas tierras sería deseable unir con las de otra explotación aceptan venderlas.

Por último, y en quinto lugar, la propiedad privada de la tierra, sobre todo en los países atrasados, contribuye a preservar las formas semifeudales de explotación del campesinado.

Al terrateniente feudal no le interesa mucho desarrollar su técnica si puede obtener una gran renta del campesinado, al que exige no sólo la totalidad del

producto excedente, sino incluso una parte del producto necesario.

Tales son las principales causas que obstaculizan el desarrollo de la producción a gran escala en la agricultura.

# 105. Ventajas de la agricultura a gran escala sobre la agricultura a pequeña escala.

Si la técnica agrícola está atrasada, si la pequeña agricultura ha demostrado ser más estable que la producción a pequeña escala en la industria, ¿significa esto que la producción a gran escala en la agricultura no puede conquistar la agricultura a pequeña escala?

No es difícil ver que, a pesar de las peculiaridades de la agricultura ya señaladas, la agricultura a gran escala tiene ciertas ventajas sobre la agricultura a pequeña escala, y la concentración, aunque es comparativamente lenta, tiene lugar.

La agricultura a gran escala puede economizar el coste de producción mucho más fácilmente que la agricultura a pequeña escala. Tomemos diez explotaciones pequeñas y una grande igual a las diez pequeñas juntas, tanto en relación con la superficie como con la inversión de capital, y comparemos el coste de producción. Empezaremos por el suelo. La granja grande no desperdiciará tierra en dividir los lotes, como deben hacer las pequeñas. Muchos linderos y caminos constituyen no sólo un desperdicio de tierra, sino una pérdida de semilla que debe caer sobre ellos en el momento de la siembra. La gran explotación también economiza mucho en edificios. En lugar de diez casas, diez graneros, diez establos, etc., en las granjas pequeñas, la granja grande sólo tendrá una casa grande, un granero y un establo. La construcción de una casa grande, un granero y un establo cuesta mucho menos que la construcción de diez casas, diez graneros y diez establos de la misma capacidad. Aparte de eso, se puede ahorrar mucho en los gastos de funcionamiento de los edificios. Todo el mundo sabe por experiencia cotidiana que se necesita mucha menos leña, queroseno, etc., para calentar un edificio grande que para calentar diez pequeños. Lo mismo puede decirse de los aperos y el ganado. Una granja grande puede funcionar con menos arados, gradas, carros, trilladoras, caballos, etc., que diez pequeñas, porque en la granja grande cada instrumento individual puede utilizarse más plenamente que en las pequeñas.

34

Según los datos de la provincia de Poltava (Rusia), por ejemplo, antes de la revolución había diez arados y cincuenta caballos por cada 100 dessiatines de tierra cultivable en las granjas pequeñas con una superficie de 1 a 3 dessiatines cada una, y sólo cuatro arados y veinte caballos por cada 100 dessiatines en las granjas de 50 dessiatines y más, es decir, dos veces y media más en las granjas pequeñas. En las explotaciones aún mayores, sin duda se puede economizar aún más.

La agricultura moderna, en comparación con la pequeña agricultura, tiene la ventaja de que puede emplear mejor maquinaria. Las máquinas aumentan enormemente la productividad del trabajo en la agricultura.

Para trillar 1.000 kilogramos de grano se necesita el siguiente número de horas:

- 1. Sin maquinaria: 104.
- 2. Con una trilladora tirada por un caballo: 41,4.
- 3. Con una trilladora accionada por un motor eléctrico (20 caballos de potencia): 26,4.
- 4. Con una trilladora eléctrica moderna (60 caballos): 10,5.

La maquinaria está fuera del alcance de los pequeños agricultores, en primer lugar, porque las máquinas cuestan mucho dinero que un pequeño agricultor no suele poseer; en segundo lugar, porque las máquinas potentes sólo pueden ser rentables si las explotaciones en las que se utilizan son lo suficientemente grandes como para utilizarlas en su totalidad.

Según la teoría agrícola de Kraft, los aperos pueden utilizarse de forma rentable de la siguiente manera:

Un arado de caballo para 75 a	cres
Una sembradora, cosechadora y trilladora para 170	"
Una trilladora de vapor para 600	"
Un arado de vapor por 2.500	"

De lo anterior se deduce claramente que sólo las grandes explotaciones pueden hacer un uso extensivo de la maquinaria moderna.

La producción a gran escala también puede hacer un mejor uso de la mano de obra. Hay más trabajadores empleados en una granja grande que en una pequeña y, por lo tanto, hay mayores posibilidades de división del trabajo en

las granjas grandes.

"Por ejemplo, en la cosecha, dos conductores, dos cargadores, dos cántaros, dos rastrillos y el resto en el almiar o en el granero, realizarán el doble de trabajo que el mismo número de manos si estuvieran divididas en diferentes cuadrillas en diferentes granjas". (Marx, *El Capital*, vol. i, p. 358, edición de 1926).

346

Otra gran ventaja que la producción a gran escala tiene sobre la pequeña agricultura es que puede emplear mano de obra altamente cualificada, como técnicos agrícolas, agrónomos, etc., cosa que el pequeño agricultor es absolutamente incapaz de hacer. Es un hecho conocido que sólo bajo la dirección de un agrónomo cualificado puede establecerse una explotación sobre una base científica racional. Para que el empleo de un agrónomo altamente cualificado sea rentable, el tamaño de la explotación debe ser suficiente para aprovechar al máximo sus conocimientos. Esto sólo es posible en una explotación grande, y el tamaño de la explotación que puede utilizar plenamente la fuerza de trabajo de un agrónomo varía según la naturaleza de la agricultura.

Kautsky sostiene que en Europa Central se necesita una explotación de 200 a 250 acres, si se trabaja de forma intensiva, para aprovechar plenamente la mano de obra de un especialista; la agricultura extensiva puede aprovechar plenamente la mano de obra de un especialista en una superficie de 250 a 300 acres.

La agricultura a gran escala tiene ventajas no menos importantes en la esfera del comercio y el crédito. Un pequeño agricultor debe comprar y vender sus mercancías en pequeñas partidas. El comercio en pequeñas partidas es mucho más caro que el comercio a gran escala. En el capítulo sobre el capital mercantil y el beneficio del comerciante, hemos tratado ampliamente las ventajas derivadas de la concentración del capital mercantil. Aquí nos limitaremos a subrayar el hecho más significativo en la agricultura. Tenemos en mente la gran importancia relativa de los gastos de transporte en el coste de los productos agrícolas. Si el transporte absorbe una parte importante del coste de producción en la agricultura en general, es obvio que esta parte debe ser incomparablemente mayor en la pequeña que en la gran agricultura. Aparte de eso, el comercio de pequeñas partidas necesita toda una cadena de intermediarios que explotan la debilidad económica del pequeño agricultor, su escaso conocimiento del mercado, su necesidad de dinero, etc., le exprimen

la mayor parte de su excedente de mano de obra y, muy a menudo, incluso una parte de su mano de obra necesaria.

La gran agricultura también puede obtener créditos más fácilmente que el pequeño agricultor y en condiciones más favorables. Un pequeño agricultor, cuando necesita dinero, debe pedirlo prestado a los usureros y caer en sus manos, mientras que un gran agricultor puede contar con el servicio de los bancos. Esto lleva a la conclusión de que la producción a gran escala tiene enormes ventajas sobre la pequeña agricultura.

Un proceso de concentración de la producción, acompañado de la ruina de los pequeños productores, se desarrolla, pues, constantemente en la agricultura, aunque a un ritmo más lento que en la industria.

# 106. La concentración de la producción en la agricultura y la posición del pequeño agricultor.

La concentración de la producción se produce, pues, en la agricultura y, como se ha dicho, va acompañada inevitablemente de la desaparición de los pequeños agricultores. Después de todo, ¿qué puede tener el pequeño agricultor para contrarrestar las ventajas que la agricultura a gran escala tiene sobre él? Sólo un trabajo excesivo, la semihambruna y un sistema agrícola de lo más atrasado y rapaz. Por eso, en todos los países capitalistas se observa la disolución y la decadencia de la pequeña agricultura.

El proceso de decadencia de la pequeña agricultura puede rastrearse más claramente en la agricultura de la Rusia prerrevolucionaria, que era la más atrasada tanto en su desarrollo técnico como en el desarrollo de las relaciones capitalistas. En general, el campesinado, como se ha señalado en relación con la cuestión del capital mercantil y del beneficio de los mercaderes en la U.R.S.S., puede dividirse en tres clases: (1) el campesino rico que vive de la explotación directa e indirecta del trabajo, o del comercio y la usura, es decir, (2) el campesino medio que, por regla general, no emplea mano de obra contratada, vive de la venta de los productos de su propio trabajo, dispone de suficientes instrumentos propios para poder aplicar el trabajo de los miembros de su familia en su explotación y estar en condiciones de consumir la mayor parte de su producto (en forma natural o mediante el intercambio), y ceder sólo una pequeña parte de su producto al terrateniente, al campesino

rico y al comerciante; (3) el campesino pobre cuyos instrumentos propios son tan insignificantes que se somete a una explotación sistemática por parte del campesino rico y del terrateniente (de forma encubierta cuando éstos le prestan instrumentos o dinero, de forma abierta cuando lo contratan como trabajador).

34

Según las estadísticas dadas por Lenin para veintiún condados y siete provincias de la Rusia prerrevolucionaria, encontramos que el 20 por ciento de los campesinos (sección rica) comprendía el 26,1-30,3 por ciento de la población y poseía el 29-36,7 por ciento de la tierra; mientras que el 50 por ciento (campesinos pobres) comprendía el 36,6-44,7 por ciento de la población y poseía el 33-37,7 por ciento de la tierra. De ello se deduce que el 20% de los agricultores ricos poseía casi tanta tierra como el 50% de los agricultores pobres. En la Rusia prerrevolucionaria existía una desigualdad aún mayor en relación con las tierras arrendadas. Lenin dice:

"Hemos dado cifras de la población y las tierras concentradas en el 20 por ciento de las granjas más prósperas. Podemos añadir que las mismas granjas incluyen del 50,8 al 83,7 por ciento de las tierras arrendadas, dejando para el 50 por ciento de las granjas de los grupos inferiores del 5 al 16 por ciento de todas las tierras arrendadas. La conclusión es clara. Si se nos preguntara qué tipo de tenencia de la tierra predomina en Rusia, para uso doméstico o para el mercado, para las necesidades directas del campesino o para los beneficios de las clases más ricas, feudales o burguesas, sólo cabría una respuesta.

"En cuanto al número de campesinos que arriendan tierras, no cabe duda de que la mayoría las arriendan por necesidad. La inmensa mayoría de los campesinos están esclavizados por la tenencia de la tierra. En cuanto a las superficies de tierra arrendada, no cabe duda de que no menos de la mitad está en manos de los campesinos más ricos, de la burguesía rural, de los promotores de la agricultura capitalista." (*Lenin*, vol. ix, pág. 628, edición rusa.)

Tenemos un cuadro similar en relación con las tierras compradas por los campesinos.

"El 20 por ciento de los campesinos posee entre el 59,7 y el 99 por ciento de la tierra comprada; el 50 por ciento (las granjas pobres) posee sólo entre el 0,4 y el 15,4 por ciento de toda la tierra comprada".

Obtenemos aproximadamente los mismos resultados en la distribución del ganado:

349

El número de campesinos que no poseían caballos antes de la revolución era de al menos 3.000.000.

El número de campesinos que poseían un caballo cada uno era de unos 3.500.000.

El número total de campesinos pobres era, por tanto, de 6.500.000. El número de campesinos que poseían dos caballos era de unos

2.000.000.

El número de campesinos que poseían más de un par de caballos era de unos 1.500.000.

Esto significa que alrededor de una sexta parte de las explotaciones tenía aproximadamente la mitad del número total de caballos.

Las cifras de aperos de labranza se corresponden con las de ganado.

Lenin toma como ejemplo dos condados de la provincia de Orlov, donde en cada 100 granjas los aperos agrícolas modernos estaban distribuidos de la siguiente manera:

Granjas sin caballos	0,1	unidades
Granjas con un caballo cada una	0.2	"
Explotaciones con 2 a 3 caballos cada una	3.5	"
Explotaciones con 4 caballos o más	36.0	"

En otras partes de la Rusia prerrevolucionaria se puede observar aproximadamente el mismo panorama.

Por último, el empleo de mano de obra asalariada es un elemento muy importante a la hora de abordar la cuestión de la disolución del campesinado. Pero el gobierno zarista y las administraciones locales encabezadas por la nobleza no se interesaron por esta cuestión. Por lo tanto, no existen cifras exactas sobre el tema para toda Rusia. Sólo podemos dar ejemplos individuales. Esto se refiere no sólo al trabajo asalariado, sino también a otras cuestiones.

Las cifras del condado de Krasno-ufimsky de la provincia de Perm, donde, según Lenin, había estadísticas no sólo del empleo de trabajadores asalariados

fijos, sino también del empleo de jornaleros (la forma de empleo más frecuente en la agricultura), dan la siguiente imagen:

El porcentaje de granjas de diversos tamaños que empleaban jornaleros era:

Explotaciones de 5 acres 0.	.7
Explotaciones de 5 a 10 acres 4,	2
Explotaciones de 10 a 20 acres 17,	7
Explotaciones de 20 a 50 acres 50,	0
Explotaciones de 50 acres o más 83.	1

"De ello se deduce que el campesinado acomodado no podría existir sin un ejército de millones de jornaleros y trabajadores agrícolas a su servicio. Y aunque las cifras del porcentaje de granjas que emplean mano de obra asalariada muestran fluctuaciones considerables, la concentración de la mano de obra asalariada en los grupos superiores, es decir, la conversión de los campesinos acomodados en empleadores, es absolutamente general. Mientras que las grandes granjas representan el 20 por ciento de las granjas, las grandes granjas que emplean mano de obra asalariada representan entre el 48 y el 78 por ciento del número total de granjas que emplean mano de obra asalariada". (*Lenin*, vol. ix, pág. 641, edición rusa.)

Desde cualquier punto de vista que abordemos la agricultura campesina en la Rusia prerrevolucionaria, llegamos invariablemente a la conclusión de que el capitalismo estaba convirtiendo sistemática y constantemente a un grupo comparativamente pequeño de campesinos medios en campesinos acomodados, que con el tiempo se convirtieron en pequeños "capitalistas" y, más tarde, en capitalistas regulares. Por otra parte, la gran masa de campesinos medios se arruinaba y se convertía en trabajadores asalariados privados de toda propiedad y obligados a vender su fuerza de trabajo.

Las estadísticas presentadas hasta ahora sobre el desarrollo de las relaciones capitalistas en la agricultura se refieren exclusivamente a la Rusia prerrevolucionaria; pero el mismo cuadro, sólo que en forma más llamativa, puede observarse en todos los países capitalistas. En sus numerosos trabajos sobre el problema agrario, que constituyen un brillante ejemplo del análisis marxiano, Lenin examinó las estadísticas de muchos países —Dinamarca, Alemania, Estados Unidos, etc.-; y en todos los casos llegó a una misma conclusión:

"Sobre la base de las estadísticas americanas encontramos una notable similitud en la evolución de la industria y la agricultura. El número de empresas medianas, que aumenta a un ritmo más lento que el de pequeñas y grandes empresas, disminuye relativamente en ambos casos.

"Tanto en la industria como en la agricultura, el número de grandes empresas aumenta más rápidamente que el de pequeñas empresas.

"Tanto en la industria como en la agricultura, el porcentaje de pequeñas y medianas empresas disminuye y el de grandes empresas aumenta. En otras palabras, tanto en la industria como en la agricultura, la pequeña producción está siendo sustituida por la producción a gran escala.

"En cuanto al grado de concentración, la agricultura va muy a la zaga. En la industria, los grandes establecimientos representan el n por ciento del total y tienen en sus manos más de ocho novenas partes de la producción total. El papel de los pequeños establecimientos es insignificante. Constituyen dos tercios del total, pero sólo tienen en sus manos el 5,5% de la producción. Las empresas agrícolas están todavía muy dispersas; el 58% de los agricultores poseen sólo una cuarta parte de la propiedad total de todas las explotaciones; el 18% de las explotaciones poseen aproximadamente la mitad (47%) de la propiedad agrícola total. El número de granjas es más de veinte veces superior al número de establecimientos industriales".

Estas cifras confirman el hecho de que el capitalismo penetra constantemente en la agricultura, aunque a un ritmo más lento que la industria. Pero un desarrollo capitalista lento no deja de ser un desarrollo capitalista, y conlleva todas las consecuencias derivadas de tal desarrollo.

Es difícil concebir una posición más servil e inestable que la del pequeño agricultor bajo el capitalismo.

Las condiciones que retrasan el desarrollo del capitalismo en la agricultura no hacen sino prolongar la agonía de la pequeña producción.

Dan lugar al trabajo excesivo, a la semi-inanición, a la pobreza y a los esfuerzos desesperados por conservar algún miserable pedazo de propiedad. Esto recuerda las palabras de un escritor inglés sobre los campesinos del Palatinado, que son igualmente ciertas para los campesinos de todos los países capitalistas: "Desde la mañana temprano hasta bien entrada la noche, se

afanan en la creencia de que trabajan para sí mismos. Se agotan día tras día, año tras año; son más pacientes, incansables y resistentes que cualquier bestia de carga."

#### 107. La cooperación agrícola en el capitalismo.

Hemos descrito la situación de los pequeños campesinos bajo el capitalismo y hemos comprobado que se abren para ellos dos caminos: una parte comparativamente pequeña se convierte en capitalista, mientras que la gran masa engrosa las filas del proletariado, privada de todos los medios de producción y subsistencia.

Pero los defensores del llamado socialismo "cooperativo" muestran otra salida a la situación: la cooperación.

En el capítulo sobre el capital mercantil y la ganancia de los mercaderes, tratamos la cuestión de la cooperación agrícola en la compra y venta de mercancías. Ahora abordaremos esta cuestión con más detalle.

La forma más extendida de cooperación en la agricultura es la cooperación de compra, venta y crédito.

Hemos descrito las ventajas de la cooperación en la compra y venta de productos básicos por parte de los pequeños productores en general y de los agricultores en particular. La cooperación crediticia es beneficiosa para el pequeño productor porque, al proporcionarle crédito en condiciones favorables, le libera de las garras del usurero. Por lo tanto, la cooperación de compra, venta y crédito está bastante extendida en la agricultura. No ocurre lo mismo con la cooperación productiva. El objeto de la cooperación productiva es mucho más profundo. Su objetivo es organizar sobre bases cooperativas el proceso mismo de la producción agrícola. La cooperación productiva, por lo tanto, presupone la puesta en común de pequeñas unidades de tierra, ganado, herramientas, etc.; en una palabra, la organización social de la producción.

La cooperación productiva no puede prosperar en el capitalismo. No puede competir con la empresa privada capitalista. Al estar basada en el trabajo mutuo de sus miembros, la cooperativa productiva no puede recurrir a las formas de explotación empleadas por los capitalistas. En tiempos de crisis, no

puede arrojar por la borda a sus miembros, que son a la vez los trabajadores y los amos, como hace el capitalista. Una cooperativa de producción es una organización torpe que no puede adaptarse fácilmente a las condiciones cambiantes del mercado capitalista, la arena de la feroz competencia entre capitalistas individuales. De ordinario, no puede disponer del capital del que disponen los capitalistas, que no se ven limitados en modo alguno por la explotación de los trabajadores. El viejo adagio ruso de que no se pueden construir castillos con el trabajo de los justos, ciertamente es válido aquí.

Por último, la cooperación productiva se ve obstaculizada en gran medida por las ideas de propiedad del campesinado. Las condiciones de la pequeña producción individual, bajo cuya influencia se forma la psicología del campesino, le hacen reacio a las formas sociales de producción. El campesino, por pobre que sea, se aferra desesperadamente a su tierra y espera que, aferrándose a ella, pueda llegar a "convertirse en un hombre."

Así pues, la mayoría de los intentos de organizar cooperativas agrícolas acaban en fracaso. Si sobreviven en el mercado, acaban convirtiéndose en sociedades capitalistas que explotan mano de obra asalariada.

La cooperación productiva se desarrolla con bastante rapidez sólo en líneas subsidiarias; existen, por ejemplo, cooperativas mantequeras, cooperativas lecheras, etc., en las que el agricultor no tiene que renunciar a su propiedad sobre la tierra y los medios de producción.

Aunque las organizaciones cooperativas están bastante extendidas en el capitalismo, no pueden conducir a la pequeña agricultura por el camino del desarrollo socialista. Los defensores de la cooperación agrícola bajo el capitalismo, que creen que tal cooperación es algo diferente de la agricultura capitalista a gran escala, están absolutamente equivocados. La cooperación no es más que un medio por el cual el agricultor tiene la oportunidad de disfrutar de las ventajas de que disfruta el gran agricultor. Además, en el capitalismo no todos los agricultores pueden beneficiarse de la cooperación. Una organización cooperativa que tiene que competir con la empresa capitalista busca incluir a miembros económicamente fuertes y no incluye de buen grado a los pequeños agricultores.

Por lo tanto, bajo el capitalismo, la cooperación tiende a convertirse en una organización de agricultores ricos, principalmente capitalistas.

Según Lenin, en Alemania había un total de 140.000 granjeros, con 1.100.000

vacas, que participaban en cooperativas para la venta de leche y otros productos lácteos. Se calcula que en Alemania hay 4.000.000 de campesinos pobres. Sólo 40.000 de ellos pertenecen a cooperativas. De ello se deduce que sólo uno de cada cien agricultores pobres se afilia a las cooperativas. Estos 40.000 poseen 100.000 vacas. Además, hay 1.000.000 de agricultores de clase media, de los cuales 50.000 (el 5%) pertenecen a cooperativas; el número de vacas que poseen es de 200.000. Por último, el número de agricultores ricos es de un tercio de millón, 50.000 (17%) de los cuales pertenecen a cooperativas; el número de vacas que poseen es de 800.000.

354

Es evidente, por tanto, que la fuerza relativa de los 50.000 grandes ganaderos de las cooperativas lácteas es mucho mayor que la de los 50.000 ganaderos medios y los 40.000 ganaderos pobres, porque venden a través de las cooperativas mucho más de sus productos lácteos que los ganaderos pobres y medios, aunque estos últimos predominan numéricamente: hay 90.000 ganaderos pobres y medios en las cooperativas lácteas, mientras que el número de sus vacas es de 300.000; el número de ganaderos ricos en las cooperativas es de 50.000 y el número de vacas que poseen es de 800.000. Gracias a su gran fuerza relativa, estos elementos dirigen las cooperativas y las utilizan principalmente en la dirección de la agricultura capitalista moderna.

Las cifras de Alemania son características de la situación en todos los demás países capitalistas.

Existen, además, otras condiciones que refuerzan las tendencias capitalistas de la cooperación. En muchos países capitalistas, los grandes agricultores y los terratenientes pertenecen a las mismas organizaciones que la clase media y los agricultores pobres, e incluso que los jornaleros agrícolas.

Por ejemplo, en Alemania la principal organización de este tipo es la Unión Rural Imperial, con más de 2.000.000 de miembros. El papel dirigente en esa organización corresponde a los grandes agricultores y capitalistas y, en cierta medida, a los fabricantes, además de a los reaccionarios monárquicos. Los antiguos oficiales y funcionarios son la columna vertebral de esta poderosa organización. Tomemos el caso de Francia. Allí el panorama no es más alentador. Hay seis o siete grandes organizaciones en Francia que unen a los pequeños agricultores con los grandes agraristas. Todas estas organizaciones están dirigidas por magnates agrarios y capitalistas. Su composición organizativa y sus métodos son interesantes. Son los mismos en todos los

países. Suelen estar respaldadas por uno o varios partidos políticos. Son un tipo de organización agraria que reúne a magnates agrarios, pequeños agricultores y jornaleros agrícolas. Pero en la propia organización hay una cierta jerarquía y un aparato mediante el cual los grandes círculos capitalistas consiguen hacerse con el control. Esta organización tiene sus conexiones con las cooperativas de consumidores y otras cooperativas. Estas últimas, a su vez, están vinculadas económicamente con los bancos.

355

Vemos, pues, que las cooperativas agrícolas son organizaciones capitalistas no sólo por su composición social y su dirección, sino que están bajo la influencia de organizaciones dirigidas por magnates agrarios, terratenientes y capitalistas, etc. La cooperación agrícola en todas sus formas está en las garras de fuertes organizaciones capitalistas, desde las ramas más bajas hasta las más altas. Se apoya en las organizaciones de magnates agrarios, bancos y establecimientos capitalistas modernos.

La tendencia de las cooperativas a convertirse en organizaciones capitalistas es clara. Todo discurso sobre el desarrollo no capitalista o socialista de la pequeña agricultura bajo el capitalismo es utópico.

"Es absurdo", dice Kautsky, "esperar que el agricultor favorezca la producción socializada en la sociedad actual". Esto significa que bajo el modo de producción capitalista es imposible convertir las cooperativas en un medio de dar al agricultor todas las ventajas de la producción a gran escala, y que es imposible apuntalar la pequeña agricultura, este pilar tembloroso del Estado moderno. El agricultor que pueda convencerse de que la agricultura socializada le asegurará el sustento se dará cuenta inevitablemente de que tal agricultura sólo es posible allí donde el proletariado tiene el poder de transformar las relaciones sociales para adaptarlas a sus propios intereses." (Kautsky, *La cuestión agraria*.)

#### 108. La ley general de la acumulación capitalista.

Ahora que hemos resuelto la cuestión de las peculiaridades del desarrollo agrícola, volveremos a la cuestión general del desarrollo capitalista. Las leyes mismas del orden capitalista, como hemos visto, obligan al capitalista por férrea necesidad a acumular. Sea cual fuere la "naturaleza" del capitalista

individual, aunque esté plenamente satisfecho con las condiciones en que vive y no busque una vida mejor y más lujosa, debe acumular si quiere mantener su posición como capitalista.

"El hombre de negocios moderno", dice Sombart, "se ve arrastrado por las correas de transmisión de su establecimiento y gira con ellas. No hay lugar para su virtud personal porque él mismo se encuentra en una posición dependiente. La velocidad de su empresa determina su propia velocidad. No puede ser más perezoso que el obrero empleado en una máquina que trabaja constantemente. La fuerza por la que la clase dirigente somete a su amo es la competencia, que impulsa a la clase dirigente por el camino de la expansión ilimitada. No hay ningún punto en el desarrollo de la empresa en el que se pueda decir "basta". El hombre de negocios se enfrenta al dilema de crecer y expandirse, o retroceder y arruinarse". (Sombart, *El burgués*.)

356

La consigna del capitalista es "acumulación a toda costa", y cualquier medio que facilite esta acumulación le basta. Aumentar la masa de plusvalía, aumentar los beneficios, se convierte no sólo en un objetivo en sí mismo, sino en un medio para una mayor acumulación.

Desde este punto de vista, el método de extorsión de la plusvalía del trabajador, la intensificación de su trabajo y el aumento de su productividad, es muy importante.

Aparte de la explotación del obrero, aparte de la acumulación de plusvalía a expensas del obrero, la explotación de las formas de producción precapitalistas, en particular la explotación del campesinado, se convierte en un factor importante de la acumulación capitalista. Ya hemos hablado de las formas de esta explotación.

Ahora debemos analizar más de cerca la cuestión de cómo la acumulación capitalista, el proceso de concentración y centralización del capital, afecta a la clase obrera. En este análisis generalizaremos y completaremos lo que ya hemos dicho sobre el tema.

Sabemos que el proceso de acumulación capitalista va acompañado de una productividad creciente del trabajo, que encuentra su expresión en el aumento del capital constante y en la disminución relativa del capital variable, y que la parte fija del capital constante (los instrumentos de producción) aumenta más rápidamente que la parte circulante (las materias primas).

La disminución relativa del capital variable no significa que disminuya el número absoluto de trabajadores. El capital variable y, en consecuencia, el número de trabajadores atraídos por la industria aumentan de forma absoluta. En la medida en que se desarrolla el capitalismo, aumentan el capital constante y el variable, sólo que el primero aumenta inconmensurablemente más rápido que el segundo y la parte del capital variable con respecto al capital constante disminuye constantemente. La disminución relativa del capital variable significa una disminución relativa de la demanda de fuerza de trabajo. Por consiguiente, cuanto más se desarrolla el capitalismo, más se desarrolla la técnica y más disminuye la parte de capital variable necesaria para poner en movimiento toda la masa de medios de producción. Cada paso adelante en el desarrollo de la técnica prescinde de una parte de la fuerza de trabajo. Es cierto que todo perfeccionamiento técnico reduce el coste de producción y, por consiguiente, aumenta el consumo, y que el perfeccionamiento de la técnica y la ampliación del mercado en una industria, o en una fábrica, hace que se amplíe la producción en las industrias, que suministran a esa industria materias primas, accesorios, etc. Mientras esta expansión continúe sobre la misma base técnica, se produce inevitablemente un aumento de la masa de fuerza de trabajo empleada. Pero, en conjunto, la demanda de fuerza de trabajo aumenta en proporción decreciente al capital constante.

Esta disminución relativa de la demanda de fuerza de trabajo crea por sí misma condiciones extremadamente desfavorables para los obreros y conduce a la formación de un ejército de reserva de parados.

Además, la competencia entre los capitalistas y la concentración y centralización de la producción llevan a la ruina a los pequeños y medianos capitalistas, que también engrosan las filas del ejército de reserva.

La agricultura, en la que el desarrollo de las fuerzas productivas bajo el capitalismo suele ir a la zaga del crecimiento de la población y en la que, como en la industria, existe una distribución desigual de los productos entre las distintas clases, también arroja a sectores de las clases empobrecidas y explotadas al ejército de reserva del proletariado.

Por último, el desarrollo de la técnica capitalista va acompañado no sólo de una disminución de la demanda de fuerza de trabajo, sino que hace posible un empleo cada vez más amplio de mujeres y niños que, al competir con los hombres, hacen superflua una parte de la fuerza de trabajo disponible.

Todos estos factores engrosan el ejército de reserva siempre dispuesto a ponerse al servicio de la clase capitalista.

Las crisis y el estancamiento, de los que hablaremos más adelante, privan a millones de trabajadores de sus puestos de trabajo, aumentando aún más el ejército de parados.

El ejército de reserva crea condiciones favorables para la explotación de la fuerza de trabajo y la acumulación de capital.

#### Leemos en El Capital:

"Tomándolos en su conjunto, los movimientos generales de los salarios están regulados exclusivamente por la expansión y contracción del ejército industrial de reserva, y éstos corresponden de nuevo a los cambios periódicos del ciclo industrial." (Marx, *El Capital*, vol. i, p. 699.)

#### Más adelante:

"El ejército industrial de reserva, durante los períodos de estancamiento y prosperidad media, pesa sobre el ejército de trabajo activo; durante los períodos de sobreproducción y paroxismo, mantiene a raya sus pretensiones. El excedente de población relativo es, pues, el eje sobre el que actúa la ley de la oferta y la demanda de trabajo. Concierne el campo de acción de esta ley dentro de los límites absolutamente convenientes a la actividad de explotación y a la dominación del capital." (*Ibid.*, vol. i, p. 701.)

#### De aquí Marx establece la siguiente ley de la acumulación capitalista:

"Cuanto mayor es la riqueza social, el capital en funcionamiento, la extensión y la energía de su crecimiento y, por consiguiente, también la masa absoluta del proletariado y la productividad de su trabajo, tanto mayor es el ejército industrial de reserva. Las mismas causas que desarrollan el poder expansivo del capital, desarrollan también la fuerza de trabajo a su disposición. La masa relativa del ejército industrial de reserva aumenta, pues, con la energía potencial de la riqueza. Pero cuanto mayor es este ejército de reserva en proporción al ejército de trabajo activo, mayor es la masa de población excedente consolidada, cuya miseria está en relación inversa a su tormento de trabajo. Cuanto más extensas, en fin, sean las capas lazurus de la clase obrera, y el ejército industrial de reserva, tanto mayor será el pauperismo oficial.

TAsta es la ley general absoluta de la acumulación capitalista". (*Ibid.*, p. 707.)

Todo esto se traduce en una disminución de los salarios en comparación con la cantidad general de valores producidos por los trabajadores, en una disminución de la parte de la "renta nacional" total percibida por los trabajadores, aunque los salarios del trabajador individual aumentan, mientras que los ingresos de los capitalistas aumentan constantemente.<sup>89</sup>

Esto no agota aún el efecto de la acumulación capitalista sobre la clase obrera.

La concentración y la centralización de la producción aumentan así las filas del proletariado, destruyendo la pequeña producción y reuniendo a grandes multitudes de proletarios en fábricas gigantescas, crea las condiciones que les permiten unirse y tomar conciencia de sus intereses de clase.

Las constantes revoluciones de la técnica provocadas por la burguesía, que hacen innecesario un grupo de trabajadores tras otro para la producción, unidas a los flujos y reflujos provocados por las crisis capitalistas, hacen que la posición del trabajador sea insegura e inestable y su futuro incierto.

El desarrollo técnico destruye la distinción entre trabajo cualificado y no cualificado e iguala constantemente la posición de los trabajadores y conduce a su consolidación como una sola clase.

Con sus constantes fluctuaciones, periodos de prosperidad seguidos de crisis, el capitalismo obliga a menudo a los trabajadores a emigrar de un país a otro

<sup>89</sup> Que esto no es un mero postulado teórico, sino un hecho real, lo demuestra la siguiente tabla sobre la dinámica de la "renta nacional" (es decir, los ingresos combinados de los capitalistas y los trabajadores) y los salarios en Gran Bretaña (tomada del libro de Suntsey, Wages):

	Renta Nacional en	Salarios pagados en
	Millones de libras.	millones de libras.
Años.	515	235
1843	832	392
1860	1.274	521
1903	1,710	655
1908	1.844	703

En 1843 los obreros recibían 235.000.000, es decir, alrededor del 45-6 por ciento, de la renta nacional total de 515.000.000 de libras; 65 años más tarde recibían sólo el 38 por ciento, de la renta nacional. El importe total de los salarios se multiplicó por tres durante ese período, pero como el número de trabajadores también aumentó, los salarios de cada trabajador individual sólo se multiplicaron aproximadamente por dos. No es difícil ver que el capital de los capitalistas individuales aumentó mucho más del doble durante ese período.

en busca de un medio de vida. De este modo se hace realidad la uniformidad de intereses de toda la clase obrera como tal, independientemente del territorio, la religión de la nacionalidad o cualquier otra distinción.

Leemos en el Manifiesto Comunista:

"El progreso de la industria, que la burguesía promueve involuntaria y pasivamente, sustituye al aislamiento de los obreros por la competencia mutua, su unificación revolucionaria por la asociación. De este modo, el desarrollo de la gran industria corta bajo los pies de la burguesía el terreno sobre el que el capitalismo controla la producción y se apropia de los productos del trabajo. Así pues, la burguesía produce ante todo sus propios sepultureros. Su caída y la victoria del proletariado son igualmente inevitables". (Marx y Engels, El Manifiesto Comunista, edición inglesa, 1929.)

#### 109. El proceso de reproducción y la realización del producto.

Al considerar la reproducción capitalista, en términos generales, hemos omitido un punto muy importante, que es de una significación colosal en ese proceso. Hemos omitido la importancia de la venta de las mercancías acabadas. Hemos visto en el capítulo 41, al hablar de la ganancia del comerciante, que la realización de una mercancía, su venta en el mercado, es uno de los eslabones más importantes de la circulación del capital y, por tanto, del proceso de reproducción capitalista.

En la sociedad capitalista es más fácil vender una mercancía que comprarla. ¿Cuáles son las condiciones necesarias para la venta de una mercancía? Evidentemente, la necesidad de una mercancía por sí sola no es garantía suficiente de que vaya a ser comprada; lo que es necesario es que exista una demanda en el mercado, es decir, la presencia de condiciones en las que el comprador pueda, tarde o temprano, pagar por la mercancía.

No podemos decir, por ejemplo, que el trabajador no compra muebles blandos, alfombras caras, pianos, etc., porque no tiene necesidad de estas cosas y porque no quiere sentarse en un sillón blando y disfrutar de una buena pieza musical. No compra estas cosas, por supuesto, porque no puede permitírselas.

Para que exista un equilibrio en la sociedad capitalista y se garantice un proceso normal de reproducción, es necesaria una cierta proporción entre la

cantidad de mercancías producidas y la demanda de las mismas en el mercado.

Pero, ¿cómo puede establecerse esta proporción? Sabemos que nadie en la sociedad capitalista calcula de antemano cuánto dinero tiene la gente y qué pretende comprar con él. Nadie lo calcula, por la sencilla razón de que es imposible calcularlo de antemano en el estado anárquico y azaroso de la producción capitalista. Incluso los precios de las mercancías, la cantidad de mercancías producidas y la cantidad que se puede comprar, se obtienen en la sociedad capitalista después de que los propietarios individuales de las mercancías hayan sacado sus mercancías al mercado.

Hemos visto cómo el equilibrio entre las diferentes partes de la producción capitalista se establece espontáneamente mediante una perturbación incesante de dicho equilibrio. Este equilibrio espontáneo de las diferentes partes de la producción capitalista y del intercambio equilibra simultáneamente la producción con la capacidad de compra del mercado (o con el consumo, ya que el consumo se mantiene dentro de los límites del poder adquisitivo del consumidor en la sociedad capitalista).

Si un capitalista produce más mercancías de las que demanda el mercado, la desproporción entre esa producción y la capacidad de compra se revelará inmediatamente en una caída de los precios por debajo de su valor, y el capitalista dejará de producir esa mercancía hasta que su precio suba por encima de su valor, o hasta que la mejora de la técnica reduzca su valor y haga rentable vender el artículo por el precio de mercado vigente.

Es importante señalar que con la división del trabajo y las conexiones existentes en la sociedad capitalista entre las diferentes partes de la producción, la expansión o contracción de la producción en una industria se reflejará inmediatamente en todas las demás.

Por ejemplo, la construcción de una línea ferroviaria aumentará la producción en una serie de industrias relacionadas con dicha construcción. Las fábricas metalúrgicas recibirán pedidos de raíles, locomotoras y vagones; las madereras recibirán pedidos de la madera necesaria para las traviesas, las estaciones de ferrocarril, los edificios, etc.; el empleo de un gran número de obreros en la construcción del ferrocarril aumenta considerablemente la demanda de artículos de consumo, etc. Las fábricas metalúrgicas, las madereras y los establecimientos que producen artículos de consumo dependen también de otras empresas. El auge de estas empresas se traslada a

las demás que están relacionadas con ellas. La contracción del mercado se transfiere de unas a otras de la misma manera. Al expandir o contraer su producción, cada rama de la industria expande o contrae también su poder de compra de bienes producidos en otras industrias. Al provocar una expansión de la producción de otras ramas de la industria, amplía simultáneamente el poder de éstas para comprar sus propios productos. Así, la expansión de la industria metalúrgica no sólo provoca una expansión de la industria de la aguja, que produce ropa para los obreros metalúrgicos, sino también una demanda de máquinas, es decir, de metal, por parte de la industria de la aguja.

362

El resultado es que cada industria es un mercado para las otras industrias y simultáneamente encuentra un mercado en las otras industrias para sus propias mercancías.

De esto se deduce claramente por qué la cuestión de la realización de las mercancías en la reproducción capitalista, la cuestión de las relaciones entre la producción capitalista y el consumo, no puede responderse desde el punto de vista de un capitalista individual o de una rama individual de la industria, sino sólo desde el punto de vista de la sociedad en su conjunto.

Pero sería igualmente erróneo caer en el otro extremo. Al tomar la sociedad capitalista como un todo hay que recordar que el todo se compone de partes que se equilibran ciegamente entre sí.

Por tanto, la cuestión que nos interesa sólo puede resolverse si consideramos la sociedad capitalista como un todo, cuyas partes están estrechamente vinculadas entre sí, aunque ciegamente y sin organización.

# 110. Las condiciones necesarias para el equilibrio de la producción capitalista en la reproducción simple.

En primer lugar, veamos cómo puede establecerse un equilibrio entre la producción y el consumo en la reproducción simple.

36

Tomando la sociedad capitalista como un todo, pero recordando que consta de partes separadas, debemos tener en cuenta que todas las ramas de la producción pueden dividirse en dos categorías: (1) industrias ocupadas en la producción de artículos necesarios para la satisfacción directa de las necesidades del hombre (producción de los medios de consumo), y (2)

industrias dedicadas a la producción de instrumentos y medios de producción (máquinas, etc.). En ambas categorías, por supuesto, hay capital constante y variable.

Para utilizar los ejemplos dados por Marx en el segundo volumen de *El Capital*, supondremos que en las industrias productoras de medios de producción hay un capital de  $5.000\pounds$ , de las cuales 4.000 son capital constante y 1.000 capital variable; en las industrias productoras de medios de consumo sólo hay  $2.500\pounds$  invertidas; si en aras de la simplicidad suponemos que la composición orgánica del capital es igual en ambos casos (es decir, 4:1),  $2.000\pounds$  de las 2.500 serán en este caso capital constante y 500 capital variable.

Para no complicar el ejemplo, supondremos que la tasa de explotación es en ambos casos del 100 por 100, y que el capital hace su circuito en un ciclo de producción, suponiendo que el capital fijo también transfiere todo su valor al valor de la mercancía acabada en el curso de un circuito.

Como resultado tendremos el siguiente cuadro:

- I. División que produce medios de producción: 4.000c+1.000v+1.000s=6.000.
- II. División que produce medios de consumo: 2.000c+500v+500s=3.000.

Todo el producto de la División I vale 6.000£ y consiste enteramente en medios de producción —herramientas, maquinarias, accesorios.

Todo el producto de la División II equivale a  $3.000\pounds$  y consiste enteramente en medios de consumo.

¿Cómo pueden realizarse en el mercado los medios de producción por valor de 6.000 y los medios de consumo por valor de 3.000? Ya hemos señalado que cada industria y cada establecimiento individual es un mercado para todas las demás industrias. Observaremos, pues, que el intercambio no sólo tiene lugar entre las dos divisiones indicadas, sino también dentro de cada una de las diversas industrias que producen, digamos, medios de producción y los establecimientos individuales de esas industrias. De ello se deduce que la primera división realiza una parte de sus medios de producción por sí misma y otra parte en la segunda división. Lo mismo ocurre con la segunda división.

Seguimos hablando de reproducción simple.

Veamos, pues, cómo se venden en estas condiciones el producto de la primera

división por valor de  $6.000\pounds$  y el producto de la segunda división por valor de  $3.000\pounds$ . Comenzaremos por la primera división.

En primer lugar, como acabamos de indicar, la primera división necesita algunos de los medios de producción que produce. Al finalizar el proceso de producción, todo el valor del capital de la primera división se ha transferido al producto; todas las máquinas, edificios y demás elementos del capital constante se han desgastado y necesitan ser sustituidos. Es evidente que las nuevas máquinas, edificios y materias primas se tomarán del producto que la propia primera subdivisión ha producido. Y como en la primera división sólo había  $4.000\pounds$  de capital constante, esa división en simple reproducción tomará para sí mercancías por valor de  $4.000\pounds$  del producto total.

El producto total de la primera división asciende a  $6.000\pounds$ . Quedan, pues, medios de producción sin vender por valor de otras  $2.000\pounds$ , la mitad de las cuales, por valor de  $1.000\pounds$ , constituye el valor transferido de la fuerza de trabajo (capital variable), y la otra mitad, por la misma cantidad, constituye la plusvalía. Los obreros de la primera división, a los que se pagó el valor de su fuerza de trabajo en forma de salario por un importe de  $1.000\pounds$ , no pueden consumir los medios de producción; deben disponer de medios de consumo. Lo mismo puede decirse del capitalista que adquirió la plusvalía. En la medida en que suponemos aquí la reproducción simple, el capitalista debe gastar toda su plusvalía para sus necesidades personales y no para una expansión de la producción.

De ello se deduce que los medios de producción por valor de  $2.000 \pounds$ , que constituyen el valor del capital variable y la plusvalía que quedaron sin vender, no pueden ser vendidos dentro de la primera división en que fueron producidos.

36

Por tanto, estos medios de producción por valor de  $2.000\pounds$  deben venderse en otro lugar. ¿Dónde? Evidentemente, en la segunda división, donde pueden ser intercambiados por los medios de consumo necesarios para satisfacer las necesidades de los obreros de la primera división, por una parte, y de los capitalistas, por otra, ya que todos los medios de consumo se concentran en la segunda división.

Pero no sólo la primera división necesita la ayuda de la segunda. Los capitalistas de la segunda división no cederán sus productos a los capitalistas de la primera subdivisión simplemente porque éstos los necesiten, y no les

quitarán los medios de producción excesivos por valor de  $2.000\pounds$  simplemente porque sean excesivos. Obviamente, la segunda división también debe necesitar los servicios de la primera. Y así es.

También en la segunda división hay capital constante, cuyo valor se transfiere al producto acabado y debe ser reproducido. Las nuevas máquinas, edificios, etc., sólo pueden adquirirse de la primera división, y como el capital constante de la segunda subdivisión es igual a  $2.000\pounds$ , los capitalistas que producen medios de consumo plantearán en la simple reproducción una demanda de medios de producción precisamente por el importe de  $2.000\pounds$ .

Los productos de la primera división que ascienden a  $2.000\pounds$ , que no pudieron realizarse dentro de esa subdivisión, satisfarán esa demanda.

De ello se deduce que los medios de producción de la primera división por valor de  $2.000\pounds$ , que representan el valor del capital variable y la plusvalía, se intercambiarán por los medios de consumo de la segunda división que representan el valor del capital constante de dicha división. Se vende todo el producto de la primera división. Nos quedan por vender medios de consumo de la segunda subdivisión por valor de  $1.000\pounds$ . Es obvio que éstos irán a cubrir las necesidades de la propia segunda división. En la medida en que los obreros de esa división han recibido  $500\pounds$  en salarios, en la medida en que los capitalistas han recibido una cantidad igual en forma de plusvalía, que consumirán, la segunda división planteará una demanda de medios de consumo para sus propios obreros y capitalistas por la cantidad representada en los productos no vendidos, pues el valor del capital variable y la plusvalía de esa división están contenidos en estos productos no vendidos.

El intercambio entre las dos subdivisiones puede expresarse con la siguiente fórmula:

División I. 4.000c+1.000v+1.000s=6.000. División II. 2.000c+500v+500s=3.000.

La primera división realiza internamente sus propios productos por el importe del valor de su capital constante; la segunda división realiza internamente sus propios productos por el importe de sus salarios y plusvalía. Un equilibrio entre las dos divisiones, en la reproducción simple, es por lo tanto posible si la primera división suministra a la segunda división medios de producción por el valor del capital constante de la segunda división, y la segunda división da a cambio medios de consumo cuyo valor es igual a los salarios y a la plusvalía

3

## Parte VIII. Acumulación de capital y reproducción de las relaciones capitalistas

de la primera división. Es evidente que para que haya equilibrio es necesario que v+s de la primera división sea igual a C de la segunda división, es decir:

$$v1+s1=c2$$
.

En nuestro ejemplo, tomado de Marx, el equilibrio es posible porque prevalece la igualdad.  $2c=2.000\pounds$ , y v $1+s1=1.000+1.000\pounds$ , es decir, también  $2.000\pounds$ .

La conservación de esta igualdad, repetimos, es condición necesaria para el equilibrio en la reproducción simple.

## 111. Condiciones necesarias para el equilibrio en la reproducción progresiva.

Hemos visto cómo se venden los artículos producidos en condiciones de reproducción simple, en las que el capitalista gasta la totalidad de la plusvalía para sus propias necesidades y no invierte un céntimo en la expansión de la producción. Pero hemos dicho que la reproducción simple es más bien una categoría teórica que un hecho real. En el capitalismo real sólo existe como irregularidad. La base de la sociedad capitalista es la reproducción progresivamente creciente. Investiguemos el proceso de realización en condiciones de reproducción creciente.

36

La reproducción progresivamente creciente, como acabamos de decir, presupone que una parte de la plusvalía creada se convierte en capital, es decir, no se utiliza para las necesidades personales del capitalista, sino para la ampliación de la producción. Para convertir la plusvalía en capital, es necesario comprar más máquinas, materias primas, accesorios y mano de obra en el mercado. Pero para que esto pueda hacerse, deben producirse medios de producción que sirvan para la producción ulterior. Sobre este punto Marx dice:

"Para acumular es necesario convertir una parte del producto excedente en capital. Pero, salvo por milagro, no podemos convertir en capital más que los artículos que pueden emplearse en el proceso de trabajo (es decir, los medios de producción), y aquellos otros artículos que son adecuados para el sustento del trabajador (es decir, los medios de subsistencia). Por consiguiente, una parte del plustrabajo anual debe haberse aplicado a la producción de medios de producción y subsistencia adicionales, por encima de la cantidad de estas cosas necesaria para

## Parte VIII. Acumulación de capital y reproducción de las relaciones capitalistas

reemplazar el capital adelantado. En una palabra, la plusvalía es convertible en capital únicamente porque el producto excedente, cuyo valor es, ya comprende los elementos materiales del nuevo capital". (Marx, *El Capital*, vol. i, p. 636.)

Además de los medios de producción adicionales es necesario disponer de fuerza de trabajo adicional. Marx dice:

"Para esto el mecanismo de la producción capitalista prevé de antemano, al convertir a la clase obrera en una clase dependiente del salario, una clase cuyo salario ordinario basta, no sólo para su mantenimiento, sino para su aumento. Sólo es necesario que el capital incorpore esta fuerza de trabajo adicional, suministrada anualmente por la clase obrera en forma de trabajadores de todas las edades, con los medios de producción excedentes comprendidos en el producto anual, y la conversión de la plusvalía en capital está completa". (*Ibid.*, p. 636.)

Tales son las condiciones necesarias para la expansión de la reproducción. Es necesario que el capital incorpore medios de producción y fuerza de trabajo adicionales.

36

El esbozo de reproducción simple que hemos dado se basa en la suposición de que los medios de producción producidos en la primera división son suficientes para la restauración del capital constante ya invertido en ambas divisiones, y los medios de consumo producidos en la segunda división son suficientes para cubrir las necesidades de los trabajadores y de los capitalistas de ambas subdivisiones. En tales condiciones, no puede plantearse la ampliación de la reproducción. Incluso si, por ejemplo, los capitalistas de la primera subdivisión decidieran utilizar una parte de su plusvalía para ampliar la producción, no podrían hacerlo en esas condiciones, ya que no podrían encontrar en el mercado los medios de producción y la fuerza de trabajo adicionales necesarios. Evidentemente, son necesarios ciertos cambios en nuestro esquema para hacer posible la reproducción ampliada. ¿Cuáles son esos cambios?

Si los capitalistas de la primera división quieren ampliar su producción, esta producción debe ser suficiente para poder restablecer el capital constante original (1c) para satisfacer las necesidades de capital constante de la segunda división (2c), y disponer de un cierto excedente para la ampliación de la producción. Si ese excedente era imposible en nuestro ejemplo porque 1v+1s

era igual a 2c, si, en otras palabras, los capitalistas de la primera división intercambiaban antes todo el excedente de producto por medios de subsistencia iguales al valor de 2c, ahora deben dejar una parte del excedente de producto para la expansión, es decir, v+s en la primera división debe ser mayor que 2c en la segunda subdivisión (mayor que la cantidad de productos intercambiados entre las dos subdivisiones).

De ello se deduce que la fórmula de la reproducción progresiva creciente, a diferencia de la fórmula de la reproducción simple, debe basarse en la siguiente desigualdad

$$1v+1s>2c$$
.

Si tomamos como punto de partida las cifras de la primera división, y suponemos que los capitalistas de la primera división utilizan la mitad de su plusvalía realizada para una ampliación de la producción, tendremos la siguiente fórmula:

> I. División productora de medios de producción: 4.000c + 1.000v + 1.000s = 6.000. II. División productora de medios de consumo:

1,500c+75ov+75os=3.000.

Los capitalistas de la primera división destinarán la mitad de la plusvalía realizada, es decir,  $500\pounds$ , a ampliar su producción. Por estas  $500\pounds$  se procurarán medios de producción y fuerza de trabajo, es decir, elementos de capital constante y variable.

Cuál será la proporción del nuevo capital constante y variable depende del nivel de la composición orgánica del capital en esa división. La proporción de la composición orgánica del capital en esa división es de 4.000: 1.000, es decir, la proporción entre capital constante y capital variable es de 4 : 1. Si suponemos que en la ampliación se observará la misma proporción, las  $500\pounds$ que los capitalistas destinan a ella darán 400£ para la compra de medios de producción y 100£ para la compra de fuerza de trabajo. ¿Pueden obtenerse en el mercado los medios de producción necesarios por valor de 400£? Según nuestra fórmula, sí. Se han producido medios de producción por valor de 6.000£. De ellas, 4.000 se destinan a la reconstitución del capital constante de la primera división, 1.500 a la reconstitución del capital constante de la segunda división. Hay un excedente de medios de producción por valor de  $500\pounds$ . De ellos, los medios de producción por valor de  $400\pounds$  se destinan a una

## Parte VIII. Acumulación de capital y reproducción de las relaciones capitalistas

mayor expansión de la producción. Todavía hay un excedente de medios de producción por valor de  $100\pounds$ . Es evidente que estos medios de producción no vendidos deben cambiarse por los medios de consumo necesarios para los obreros adicionales que se dedican a la reproducción ampliada, cuyos salarios ascenderán a  $100\pounds$ .

¿Cómo se venderán ahora los medios de subsistencia producidos en la segunda división? Los medios de subsistencia por valor de  $1.500 \pounds$  irán a la primera división a cambio de los medios de producción necesarios para el restablecimiento del capital constante de la segunda división; los medios de subsistencia por valor de  $750\pounds$  irán a la satisfacción de las necesidades de los obreros empleados en la segunda división. Nos quedan medios de subsistencia no vendidos por valor de 750 $\pounds$ , que constituyen la plusvalía de los capitalistas de la segunda división. Una parte de estos productos, por valor de  $100\pounds$ , se destinará a satisfacer las necesidades de los obreros suplementarios de la primera división. A cambio de estas 100£ incorporadas a los medios de subsistencia, la segunda división recibirá medios de producción adicionales por el mismo valor. Estos medios de producción adicionales hacen posible una expansión de la producción también en la segunda división. Sin embargo, no se puede avanzar mucho sólo con medios de producción. Paralelamente a los medios de producción adicionales, es necesario conseguir más fuerza de trabajo. La correlación entre capital constante y variable en la segunda división es de 2 : 1. Por lo tanto, si los medios de producción en la segunda división han aumentado en 100£, los medios de subsistencia necesarios para los trabajadores recién contratados deben aumentar en 50£. Estos medios adicionales deben tomarse de las  $750\pounds$  que constituyen la plusvalía de los capitalistas de la segunda división. Así, de las 750£, 100 se destinarán a inversiones suplementarias en medios de producción y 50 a medios suplementarios de consumo, y 600 constituirán el fondo que los capitalistas destinarán a la satisfacción de sus necesidades personales.

Nuestra fórmula será entonces la siguiente:

I. División de los medios de producción. Valor original de la producción:

4.000c+1.000v+1.000s=6,000.

Medios de producción adicionales y medios de subsistencia para ampliar la producción asegurados mediante la conversión de parte de la plusvalía en capital:

400c + 100 v = 500.

Valor de la producción tras la ampliación:

4.400c + 1.1000v + 500s = 6,000.

#### II. Producción de los medios de consumo:

1.500c + 750v + 750s = 3,000.

Medios de producción y medios de subsistencia adicionales para ampliar la producción mediante la conversión de parte de la plusvalía en capital:

100c + 50v = 150.

Valor de la producción tras la ampliación:

1.600c + 800v + 600s = 3.000.

371

¿Qué muestra esta fórmula y qué conclusiones podemos sacar de lo que hemos dicho?

En primer lugar vemos que en la reproducción simple el equilibrio es posible si hay un desarrollo proporcional en las distintas industrias; en la reproducción ampliada el cumplimiento de esta proporción se hace más complicado. La expansión de una industria en una cierta proporción es posible si hay una expansión correspondiente en las otras industrias. Encontramos aquí, en fórmulas más exactas y matemáticas, lo que antes afirmábamos sobre la estrecha interdependencia, las interconexiones circulares en cadena, existentes entre las diferentes industrias.

Al hablar de reproducción simple y progresivamente creciente, hemos tomado ejemplos muy sencillos. Por ejemplo, en aras de la simplicidad, hemos supuesto que la composición orgánica del capital permanece constante en el proceso de aumento de la producción. Si diéramos una fórmula más complicada, mostrando que la expansión de la producción va acompañada de un aumento de la composición orgánica del capital, la proporción entre las diferentes industrias se complicaría aún más. Las cosas se complicarían aún más si demostráramos que el intercambio entre las diferentes industrias no es un intercambio directo de mercancías, sino un intercambio a través del dinero. La realidad, como veremos, es mucho más compleja que las fórmulas rígidas.

La importancia de una proporción estricta en el desarrollo de las diferentes partes de la producción y del intercambio capitalista es evidente. El más

## Parte VIII. Acumulación de capital y reproducción de las relaciones capitalistas

mínimo desajuste, sobreproducción o subproducción en cualquiera de las industrias, se hace sentir inmediatamente en todo el sistema capitalista y altera su equilibrio.

#### 112. Anarquía de la producción y crisis.

De lo que hemos dicho sobre las condiciones necesarias para el equilibrio de la sociedad capitalista, se desprende que el desarrollo del capitalismo no puede desarrollarse sin sobresaltos y que avanza a saltos y a sacudidas, con crisis periódicas que paralizan durante un tiempo todo el tejido económico e incluso sacuden la economía mundial en su conjunto.

Los desastres y catástrofes económicas eran conocidos en la sociedad precapitalista. Eran conocidas en el patriarcado, en el feudalismo y en los pueblos artesanos. Generalmente eran causadas por las fuerzas ciegas de la naturaleza —sequías, malas cosechas, inundaciones, etc.— o por disturbios sociales como las guerras. Pero estas catástrofes no tenían nada en común con

las crisis periódicas que conoce el capitalismo.

Un rasgo distintivo de las crisis capitalistas es que no surgen como resultado de la subproducción y el suministro insuficiente de mercancías, no son causadas por alguna fuerza elemental, como una mala cosecha, etc., son el resultado de la sobreproducción. Las crisis en el capitalismo no son crisis de pobreza, sino de riqueza. Ninguna forma de sociedad, salvo el capitalismo, conoce este tipo de crisis. Surgen en los períodos en que se detiene la venta de mercancías, cuando el mercado se niega a aceptarlas.

¿Dónde hay que buscar las causas de las crisis capitalistas? El equilibrio de la producción capitalista puede alcanzarse, como hemos dicho, bajo dos condiciones: el desarrollo proporcional de las diversas ramas de la producción capitalista y la proporción adecuada entre la producción y el poder adquisitivo del mercado.

Sólo observando estas dos condiciones puede la producción capitalista desarrollarse más o menos normalmente. Pero en nuestro análisis de la reproducción progresivamente creciente, señalábamos que la menor violación del equilibrio en el desarrollo de las distintas ramas de la producción capitalista, o entre la producción y la capacidad de compra del mercado, puede

372

romper el equilibrio del sistema capitalista, debido a las estrechas conexiones existentes entre sus partes componentes.

¿Cuáles son, pues, las condiciones que perturban el desarrollo proporcional de la producción capitalista?

Ya conocemos las fuerzas que impulsan la expansión de la producción capitalista. Estas son: (1) la sed de plusvalía, que se hace particularmente aguda a causa de la caída de la tasa de ganancia, resultante del crecimiento más rápido del capital constante en comparación con el capital variable, y (2) la competencia, que obliga al capitalista individual a aumentar su producción, independientemente de la primera causa, aunque sólo sea por la razón de que quiere conservar su lugar en la lucha y mantener la fuerza y el poder económicos que ya ha alcanzado.

37

El resultado es un aumento progresivo de la producción acompañado de un aumento de la composición orgánica del capital, aumento que no es igual en todas las ramas de la producción capitalista. En las ramas productoras de medios de producción aumenta mucho más rápidamente que en las ramas productoras de medios de subsistencia.

La acumulación significa que el capitalista, en lugar de gastar la totalidad de su plusvalía para la satisfacción de sus necesidades personales, gasta una parte de ella para la ulterior extensión de la producción. Esto significa que en lugar de comprar con la totalidad de la plusvalía artículos de consumo para sí mismo y su familia, invierte una parte de ella en la compra de medios de producción para nuevos establecimientos o para la ampliación de los existentes, y una parte menor en la compra de medios de subsistencia para los trabajadores adicionales. La acumulación de capital conduce a los mismos resultados en la segunda rama. También en este caso el capitalista debe invertir parte de la plusvalía en nuevos medios de producción y parte en medios de subsistencia para sus obreros adicionales. También aquí la demanda de medios de producción aumenta más rápidamente que la demanda de medios de consumo. De este modo, el aumento progresivo de la producción da lugar a una mayor expansión de la producción de medios de producción que de medios de consumo.

Este desarrollo desigual de las distintas industrias se acentúa porque las diferencias en la composición orgánica del capital conducen a diferencias en la masa de ganancia percibida por los capitalistas.

Sabemos que el beneficio se distribuye en la sociedad capitalista en proporción a las inversiones de capital. En consecuencia, en la medida en que el capital invertido en la primera división es considerablemente mayor que el invertido en la segunda, la masa de ganancia obtenida en la primera división es también mayor. De ello se deduce que los capitalistas de la primera división estarán en condiciones de invertir una parte considerablemente mayor de sus beneficios en la ampliación de la producción que los capitalistas de la segunda división. Esto da lugar a una acumulación desigual en las dos ramas de la producción, lo que acentúa aún más la desproporción en la producción capitalista.

374

La demanda de medios de producción por parte de ambas divisiones, que aumenta rápidamente bajo la influencia de la acumulación capitalista, provoca una subida de los precios de los medios de producción. Con la subida de los precios aumenta la tasa de ganancia. Los capitales atraídos por los altos precios y la elevada tasa de ganancia acuden en masa a las industrias productoras de medios de producción. La extensión de estas industrias avanza a un ritmo febril. Pero los resultados de este rápido crecimiento en la producción de medios de producción no pueden imponerse rápidamente en el mercado porque cada extensión de la producción en esta rama implica inversiones colosales en capital fijo —gigantescos edificios de fábricas, enormes máquinas, etc., etc. Todo esto requiere cierto tiempo para surtir efecto. Y mientras los nuevos medios de producción no aparezcan en el mercado, la demanda de medios de producción por parte de ambas divisiones permanecerá insatisfecha. Sus precios se mantendrán tan altos como antes y tentarán a los capitalistas a invertir cada vez más capital en las industrias productoras de medios de producción.

El panorama será muy diferente en las industrias productoras de medios de consumo. Habrá una caída relativa de la demanda de los medios de consumo producidos por ellas. Esa contracción se deberá al hecho de que los capitalistas de la primera como de la segunda división, en la medida en que aumente su acumulación, gastarán una parte cada vez mayor de su plusvalía en los medios de producción necesarios para la extensión de la producción y una parte relativamente menor en la compra de artículos de consumo, tanto para sí mismos como para los nuevos trabajadores empleados.

Mientras el capitalista puede consumir una parte cada vez menor de su creciente masa de plusvalía, la participación del trabajador en la renta de la sociedad capitalista, como consecuencia del aumento del capital constante en detrimento del capital variable, y sobre la base de la creciente tasa de explotación, es relativamente decreciente, y la clase obrera consume una parte cada vez menor de la creciente riqueza.

La ralentización de la demanda de medios de consumo debe traducirse inevitablemente en una caída de sus precios y en una reducción de la tasa de ganancia. Algunas fábricas reducen su producción y otras se arruinan. Los trabajadores son echados a la calle. Esto reduce aún más la demanda de medios de consumo, porque los obreros expulsados de las fábricas no tienen dinero con el que comprar y no pueden ser fuente de poder adquisitivo de medios de consumo, aunque quizá nunca antes en su vida hayan sentido tanta necesidad de estos artículos como ahora.

375

En estas circunstancias, en las industrias que producen medios de consumo se inicia un período de contracción de la producción. Esto reduce invariablemente la demanda de medios de producción, porque una vez que la producción disminuye es ridículo pensar en comprar nuevos medios de producción. El resultado es que, para cuando las industrias productoras de medios de producción pueden sacar sus mercancías al mercado, ya no encuentran demanda para ellas. Se constata que se han producido cantidades de mercancías muy superiores a las que el mercado puede comprar. La venta de las mercancías acabadas se retrasa, y esto afecta inmediatamente al crédito, el punto más sensible del sistema económico capitalista. Por lo general, al principio de un período de prosperidad hay grandes reservas de capital desempleado en busca de un campo para la inversión, como resultado de lo cual el tipo de interés es muy bajo. Pero más tarde, cuando la industria se reactiva y aumenta la demanda de capital prestado, el tipo de interés empieza a subir. Los bancos, llevados por la situación favorable del mercado, conceden préstamos sin fin y emiten cantidades ingentes de billetes, cheques, etc. A la primera noticia de que la venta de mercancías se retrasa, el tipo de interés da un gran salto. Los depositantes y tenedores de valores entran en pánico. Toda la masa de títulos se lleva al banco para ser cambiada por oro. Pero los bancos no pueden cambiarlos todos.

"En vísperas de la crisis, el burgués, con la autosuficiencia que brota de una prosperidad intoxicada, declara que el dinero es una vana imaginación. Sólo las mercancías son dinero. Pero ahora el grito está en todas partes: isólo el dinero es una mercancía! Como el ciervo ansía el agua fresca, así ansía su alma el dinero, la única riqueza". (Marx, *El* 

## Parte VIII. Acumulación de capital y reproducción de las relaciones capitalistas

Capital, vol. i, p. 155, edición de Kerr.)

El hecho de que el crédito vincule establecimientos individuales e industrias enteras, significa que la crisis crediticia, que acompaña a la crisis de la producción, afecta a establecimientos que quizás no se verían envueltos en la corriente si no fuera por sus relaciones crediticias.

Tras el brusco salto de los intereses, los precios de las mercancías caen rápidamente y se atascan montones de mercancías sin vender. Muchas fábricas trabajan a tiempo parcial, algunas se detienen por completo, y muchos capitalistas se arruinan.

376

La crisis, que comienza en una industria, se transmite a través de las conexiones del mercado a otras industrias, e involucra a todo el organismo. Le sigue un prolongado período de estancamiento. La contracción de la producción va más allá de lo necesario por la contracción del mercado y, al cabo de un tiempo, comienza a reactivarse gradualmente.

La reactivación comienza por la rama de la industria que produce medios de subsistencia. Las existencias de productos básicos se agotan gradualmente a precios reducidos. Surge una nueva demanda de nuevos medios de subsistencia, como resultado de lo cual las industrias que producen tales artículos comienzan gradualmente a revivir. La reactivación de las industrias productoras de medios de subsistencia hace necesaria una ampliación de su producción, y surge una demanda de medios de producción, que conduce a una reactivación de las industrias productoras de medios de producción. Aumenta la demanda de fuerza de trabajo, aumenta el consumo de los trabajadores y se produce una reactivación general que desemboca de nuevo en un rápido desarrollo y conduce a una nueva crisis.

Cabe preguntarse por qué estas crisis adoptan formas tan catastróficas. Porque la sobreproducción continúa durante mucho tiempo antes de ser descubierta. Sólo se descubre cuando las mercancías llegan al mercado, antes de lo cual la sobreproducción oculta puede haber existido durante mucho tiempo. Cuando el mercado señala el peligro mediante un aumento de los intereses y una reducción de los precios, la sobreproducción de mercancías se descubre inmediatamente y se desencadena una crisis que impregna rápidamente todo el organismo capitalista. La crisis se acentúa aún más por el sistema crediticio. En tiempos de prosperidad, el crédito ayuda a organizar nuevos establecimientos, suministrando a los capitalistas el dinero necesario

para ello. Cuando comienza la sobreproducción, el crédito encubre y oculta el hecho. Muchas fábricas serían incapaces de aumentar su producción sin crédito y descubrirían el hecho de la sobreproducción mucho antes, pero como los bancos les dan crédito, su producción puede aumentar aunque ya existan dificultades para vender las mercancías en el mercado. De este modo, la prosperidad se mantiene artificialmente cuando la sobreproducción ya se ha instalado. El descubrimiento de la crisis se retrasa, y cuando finalmente se descubre ya es muy profunda y aguda.

Las crisis son inevitables en la reproducción capitalista progresivamente creciente.

El aumento de la producción debe, en su desarrollo ulterior, perturbar inevitablemente el equilibrio del sistema capitalista, debe desembocar en una crisis. Por otra parte, toda crisis, al restablecer el equilibrio, prepara las condiciones para una nueva expansión de la producción que, al cabo de cierto tiempo, desemboca de nuevo en una crisis.

"Bajo el modo de producción capitalista", dice Kautsky, "es una ley que las crisis y la prosperidad son inseparables, que la prosperidad se compra al precio de un crac impresionante, que es tanto más violento cuanto más floreciente es la prosperidad, y que un auge industrial no puede ser otra cosa que el preludio de un crac."

La posición no se ve alterada en absoluto por el hecho de que en tiempos de crisis los capitalistas, en la búsqueda de mercados para sus mercancías, invaden los países atrasados, que aún no han sido atraídos a la esfera del intercambio capitalista. Esto no sólo no elimina la inevitabilidad de las crisis, sino que, por el contrario, crea una base más amplia para ellas. Al atraer a los países atrasados a la esfera del intercambio capitalista, y en particular al suministrarles los medios de producción, los capitalistas los convierten de países no capitalistas en países capitalistas, y de este modo hacen de las crisis una condición inevitable de su desarrollo ulterior.

Marx se pregunta en el Manifiesto Comunista

"¿Cómo supera la burguesía estas crisis?".

#### Y responde:

"Por un lado, mediante la aniquilación obligatoria de una cantidad de las fuerzas productivas; por otro lado, mediante la conquista de nuevos

### Parte VIII. Acumulación de capital y reproducción de las relaciones capitalistas

mercados y la explotación más completa de los antiguos. ¿Con qué resultado? El resultado es que se allana el camino a crisis más generalizadas y más destructivas, y que disminuye la capacidad de evitarlas". (*Manifiesto Comunista*, edición inglesa, 1929.)

378

Las crisis no sólo son inevitables; por dolorosas que sean, son un elemento necesario del capitalismo. Considerando la anarquía que prevalece en la sociedad capitalista, y el complicado sistema de intercambio que une las partes separadas en un organismo económico, una prolongada desproporción entre la producción y el poder adquisitivo del mercado, si no se descubre en forma de crisis, conduciría a la decadencia del sistema capitalista. Las crisis sacan a la superficie la infección oculta y permiten así su rápida curación.

378

Las crisis tienen otras consecuencias para el capitalismo. Intensifican la lucha competitiva entre los capitalistas. En esa lucha sólo pueden sobrevivir los capitalistas fuertes y, como resultado, aumenta inmensamente la concentración y centralización de la producción capitalista. Por último, las crisis estimulan un mayor aumento de la productividad del trabajo. Los bajos precios en tiempos de crisis y durante el estancamiento subsiguiente, obligan a los capitalistas a recortar el coste de producción para hacerla rentable incluso a precios bajos. Todo el aparato capitalista de investigación científica y técnica se dedica a resolver el problema de una mejor organización del proceso de trabajo (mejor en el sentido de permitir una explotación más intensiva) y a inventar herramientas de producción más modernas. Una crisis sirve, por tanto, como punto de partida para un mayor aumento de las fuerzas productivas.

Las crisis también intensifican enormemente la explotación de la clase obrera. Aumentan el ejército de parados, contribuyen a reducir los salarios, estimulan la intensificación del trabajo. Al obligar a los capitalistas a dotarse de mejores instrumentos de producción, reducen aún más la demanda relativa de fuerza de trabajo, etc. Pero al empeorar las condiciones de trabajo y hacer incierta y precaria la posición de los obreros, desarrollan en gran medida la conciencia revolucionaria de los trabajadores. Las crisis recuerdan a los obreros de forma acentuada que mientras exista el orden capitalista no puede haber una mejora radical de la posición de la clase obrera, y que por muchos éxitos parciales que pueda obtener el movimiento obrero en sus largas y amargas luchas económicas, en forma de aumento de los salarios y reducción de la jornada laboral, estos éxitos no pueden ser estables y son barridos por la primera

crisis. Por lo tanto, las crisis alejan el pensamiento de los trabajadores de las tareas inmediatas de mejora parcial de su posición dentro del capitalismo, hacia las tareas principales de lucha por la destrucción de todas las crisis, es decir, por la destrucción de los fundamentos del capitalismo. Y estos objetivos finales, olvidados en el proceso de la lucha cotidiana, en tiempos de crisis afloran en la mente de los obreros con toda su fuerza e intensidad.

#### 379

#### PREGUNTAS PARA LOS ESTUDIANTES

- 1. Qué entiendes por producción y reproducción?
- 2. ¿Cuáles son las características peculiares de la reproducción capitalista simple a diferencia de la reproducción precapitalista?
- 3. ¿Podemos considerar el atesoramiento de dinero como acumulación en el sentido capitalista del término? En tu opinión, ¿cuál es la esencia de la acumulación capitalista?
- 4. ¿En qué se diferencia la reproducción progresivamente creciente bajo el capitalismo de la reproducción creciente anterior al capitalismo?
- 5. Describe los métodos de acumulación capitalista.
- 6. ¿Puede haber crisis de sobreproducción en los sistemas económicos autosuficientes? Fundamenta tu respuesta.
- 7. ¿Cómo se crea el mercado para el aumento progresivo de la producción capitalista?
- 8. En el libro de Maslov, Teoría del desarrollo de la economía nacional, leemos:

"Comparando las estadísticas del último censo norteamericano sobre las fuerzas productivas en la industria para los períodos de 1880 y 1905, encontramos que si bien hay un aumento general de la producción, la producción de medios de producción ha aumentado mucho más que la producción de medios de subsistencia.

Industrias manufactureras para consumo directo:

	Capital Fijo	Salarios en	Valor de		
Año.	en Dólares.	Dólares.	Productos		
			en Dólares.		
1880	1.367.101.000	415.597.000	2.732.274.000		
1905	4.433.261.000	897.347.000	7.065.792.000		

## Parte VIII. Acumulación de capital y reproducción de las relaciones capitalistas

El valor del capital fijo aumentó un 224% y los salarios un 115%.

En la producción de medios de producción se registra el siguiente incremento:

	Capital Fijo	Salarios en	Valor de		
Año.	en Dólares. Dólares.		Productos		
			en Dólares.		
1880	960.790.000	269.177.000	1.626.868.000		
1905	4.056.178.000	785.473.000	4.320.836.000		

380

En la producción de medios de producción el capital fijo aumentó un 315% y los salarios un 192%".

Qué conclusiones puedes extraer de estas cifras en cuanto a las causas de las crisis?

- 9. Indica otras causas de las crisis que no aparezcan en estas estadísticas.
- 10. ¿Cómo se explica el carácter catastrófico y periódico de las crisis? ¿Qué papel desempeña en ello el capital fijo?
- 11. ¿Qué papel desempeñan las crisis y cómo pueden evitarse en el capitalismo?
- 12. ¿Cuál es la diferencia entre concentración y centralización del capital?
- 13. Sobre la base de las estadísticas tomadas del libro de A. Ron, Finance Capital, encontramos que el establecimiento americano medio tenía:

	Años.						
	1869	1879	1889	1899	1909	1914	1919
Trabajadores	8,1	10.6	13.8	22.6	24.1	25.4	31,3
Capital en miles de	6,7	11.0	19.0	43.1	68.7	82,6	154,1
dólares							
Producción en miles	13,4	21.1	28.1	54.8	77.2	87,7	216,9
de dólares							

¿Cuáles son las tendencias del desarrollo capitalista que se muestran en esta tabla?

#### **PARTE IX**

#### Capítulo I

### EL IMPERIALISMO Y LA CAÍDA DEL CAPITALISMO

113. El capitalismo y el desarrollo de las fuerzas productivas.

En los capítulos precedentes hemos visto cuán enormemente, en el período comparativamente corto de su existencia, la sociedad capitalista ha desarrollado su técnica y sus fuerzas productivas. El paso del primitivo arado de madera, del caballo y del camello al tractor moderno, al motor eléctrico y al aeroplano, demuestra que, paralelamente a las contradicciones inherentes al capitalismo, éste contiene también elementos progresivos que ayudan al desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad. ¿Cuáles son esos elementos?

Dijimos que el capitalismo se basaba en la competencia desde el momento de su creación. La competencia es el factor principal del desarrollo capitalista, a pesar de los rasgos negativos que la acompañan. Todo capitalista busca vencer a su rival, abaratar sus mercancías y reducir el coste de su producción. Esto puede lograrlo mejorando su técnica. Instalando máquinas mejores no sólo abarata las mercancías y gana una posición más fuerte en la lucha competitiva, sino que recibe un beneficio diferencial hasta que esa máquina mejor se introduce universalmente.

Pero incluso antes de que llegue ese momento, el capitalista ya está pensando en nuevas mejoras porque sus rivales, los otros capitalistas, tampoco están dormidos.

<sup>&</sup>lt;sup>90</sup> Por fuerzas productivas entendemos todas las fuerzas que la sociedad humana posee en una fase determinada de su desarrollo para la lucha contra la naturaleza. Las fuerzas productivas consisten en: (1) herramientas y medios de producción, (2) seres humanos vivos (fuerza de trabajo). El estado de las fuerzas productivas en la sociedad determina las relaciones productivas entre los hombres y, a través de esas relaciones, todas las demás fases de la vida social.

A pesar de la quiebra de algunos establecimientos y de la ruina de muchos pequeños empresarios, la competencia conduce a un desarrollo espontáneo de la técnica, a un desarrollo espontáneo de las fuerzas productivas de la sociedad capitalista.

38

Incluso los períodos de crisis, cuando el espíritu destructor de la anarquía capitalista es más desenfrenado, incluso esos períodos conducen, en última instancia, a un crecimiento y desarrollo de la producción. Sabemos que no puede haber auge en la sociedad capitalista sin una crisis precedente. Se sabe que durante los períodos de "desarrollo pacífico" del capitalismo, es decir, en tiempos de prosperidad, los capitalistas no están muy ansiosos por instalar nuevas máquinas, ya que el poder adquisitivo del mercado es entonces tan alto que sus mercancías pueden venderse fácilmente. Sólo cuando una crisis amenaza con arruinar al capitalista, éste da pasos decisivos hacia el abaratamiento de su producción. No es casualidad que la mayoría de las mejoras técnicas se realicen hacia el final de las crisis.

Una crisis, al arruinar a cientos de pequeños fabricantes que trabajan con una técnica atrasada, crea una base para la ampliación de los grandes establecimientos con maquinaria más moderna.

Una crisis, al destruir fuerzas productivas, crea las condiciones necesarias para un desarrollo ulterior y más rápido de nuevas fuerzas productivas.

En tales casos, las crisis son como dolores de crecimiento que, aunque causan un gran daño temporal al organismo, hacen posible su desarrollo ulterior.

Incluso las peores fases del capitalismo, y de la explotación que está en su base, tienen un cierto significado progresivo: al arruinar a miles y millones de pequeños productores independientes y expulsarlos de sus remotas aldeas a enormes ciudades capitalistas, el capitalismo los arranca del atraso de la vida rural que es tan característico de la sociedad capitalista. Los campesinos, antes ignorantes, oprimidos y analfabetos, llenos de viejos prejuicios, se reúnen en la fábrica capitalista en un poderoso cuerpo colectivo; la lucha contra el capitalismo y el entorno de la ciudad capitalista despiertan sus facultades mentales y su lucha por una vida superior. Incluso la mujer, para la que la fábrica capitalista es una prisión, mucho más que para el hombre, es despertada a una vida consciente y se convierte de esclava doméstica en luchadora en pie de igualdad en el gran ejército del trabajo.

Tales son las características progresistas del orden capitalista, tales son las

posibilidades creativas inherentes al sistema capitalista. Fueron estos rasgos progresivos los que promovieron el desarrollo de la sociedad en los albores del sistema capitalista y en su madurez.

38

Sin embargo, la sociedad capitalista no permanece en un mismo lugar. En el proceso de su desarrollo alcanza un nivel en el que adquiere ciertas características nuevas que, aunque surgen sobre la base de las tendencias del desarrollo capitalista, añaden ciertos rasgos nuevos que la distinguen de las etapas anteriores de su desarrollo. Se inicia una nueva época capitalista, la época del capital financiero o imperialismo. En esta época, el capitalismo carece de los rasgos progresistas de sus etapas iniciales. El sistema capitalista entra en una fase de su desarrollo en la que el crecimiento ulterior de las fuerzas productivas se hace difícil (e incluso imposible) y los "gastos generales" de los antagonismos capitalistas ya no se ven contrarrestados por los logros positivos del capitalismo.

El modo de producción capitalista comienza a declinar y se inicia una época en la que se hace evidente la inevitabilidad de la caída del capitalismo y la inevitabilidad de su desplazamiento por un nuevo orden social.

¿Cuáles son las características peculiares de esa época? ¿Qué la distingue del capitalismo en sus etapas anteriores de desarrollo? ¿Por qué el capitalismo en esa etapa pierde su carácter progresista y se convierte en un obstáculo para el desarrollo ulterior de la sociedad?

#### 114. Las sociedades anónimas.

Decíamos más arriba que la nueva época del desarrollo capitalista surge sobre la base de las tendencias que ya hemos conocido.

Hemos visto cómo, como resultado de la lucha por los beneficios y la influencia en el mercado, los establecimientos más grandes y técnicamente más desarrollados, que poseen mucho capital, son los vencedores en la sociedad capitalista, mientras que los establecimientos más pequeños se arruinan en la desigual batalla o caen bajo la influencia de los más grandes. La competencia conduce inexorablemente a la concentración y centralización del capital.

384

La primera peculiaridad característica de la última fase del capitalismo es que

la concentración y la centralización del capital han alcanzado proporciones enormes.

Algunas de las viejas formas de concentración y centralización adquieren ahora un significado especial, y junto a las viejas formas surgen otras nuevas.

Analizaremos con cierto detalle tanto las viejas como las nuevas formas de concentración y centralización.

Las ventajas de la producción a gran escala han impulsado desde hace tiempo a los capitalistas a encontrar formas de permitir a las empresas individuales ir más allá de los límites del capital perteneciente a un solo capitalista. Hemos visto cómo esto se logra en parte con la ayuda del crédito.

Sin embargo, hasta ahora no nos hemos ocupado de una forma de centralización, a saber, la de las sociedades anónimas, que, en la época que estamos analizando, adquiere una gran importancia.

¿Cuál es la esencia de la sociedad anónima y en qué se diferencia de otras formas de empresa?

Además de los establecimientos en los que el capitalista individual es el amo, existen en la sociedad capitalista establecimientos societarios dirigidos por varios capitalistas.

Todas las sociedades tienen la característica común de que el capital de cada una de ellas consiste en el pago de acciones por parte de los capitalistas y que los beneficios se reparten entre todos los que tomaron acciones en el establecimiento.

A continuación veremos en qué consisten estas participaciones y cuáles son las principales características de una sociedad anónima.

Como acabamos de decir, el capital de una sociedad anónima, al igual que el de cualquier otra sociedad, está constituido por las cuotas pagadas por los capitalistas individuales que abren en común una empresa —una fábrica, un banco, etc.-. Las acciones pagadas por los capitalistas individuales no tienen que ser necesariamente iguales, uno puede invertir la mitad del capital de la empresa, otro la décima parte, y un tercero la centésima parte, etc. Los derechos de cualquiera de los accionistas sobre la propiedad del establecimiento y sus beneficios, etc., se determinan en función de su participación. El capitalista que invirtió la mitad del capital tiene derecho a la mitad de los beneficios, el que invirtió una décima parte del capital tiene

derecho a sacar una décima parte de los beneficios, y así sucesivamente. A cambio del dinero invertido, cada inversor recibe un determinado número de certificados, conocidos como acciones o participaciones, que indican su derecho de participación en el establecimiento y sus beneficios. El capital total de la sociedad anónima se divide en varias partes iguales, de modo que si el capital total asciende a  $50.000\pounds$ , que se dividen en mil acciones, el individuo que paga cincuenta libras recibe una acción y el derecho a una milésima parte de los beneficios del establecimiento; el individuo que paga, digamos, la mitad del capital total (es decir,  $25.000\pounds$ ) recibe 500 acciones, etc. En la decisión de los negocios del establecimiento, en la elección del consejo de administración, de los gerentes, etc., cada accionista tiene derecho a emitir un voto por cada acción que posea.

385

Si un accionista vende sus acciones (o algunas de ellas), sus derechos se transfieren a la persona que las compra.

¿Por qué la forma de sociedad anónima está tan extendida en la fase de desarrollo capitalista que nos ocupa?

Hemos visto que una de las tendencias del desarrollo capitalista es el rápido crecimiento del capital constante, acompañado de un crecimiento aún más rápido de la parte fija del mismo, es decir, de los instrumentos de producción -máquinas, edificios, etc.

Este crecimiento del capital fijo tiene dos consecuencias.

- 1. El flujo de capital de una industria a otra, como medio de nivelar los beneficios y su aproximación a la tasa media, se hace extremadamente difícil. Retirar el capital invertido en alguna enorme planta metalúrgica significa perder una gran parte del capital.
- 2. La cantidad mínima de capital necesaria para poner en marcha nuevas empresas llega a ser tan grande que ningún capitalista individual puede acometerla.

La principal ventaja de la sociedad anónima reside precisamente en que facilita enormemente la movilización de capitales. A pesar de la lenta rotación del capital en los grandes establecimientos modernos, el capitalista individual puede retirar fácilmente su capital del establecimiento vendiendo sus acciones. Por otra parte, las sociedades anónimas, además de las formas de crédito analizadas anteriormente, abren grandes posibilidades para la

concentración de pequeñas sumas de dinero dispersas en grandes establecimientos capitalistas. Esto se logra mediante la emisión de acciones por sumas muy pequeñas, de modo que el precio de una acción puede ser incluso inferior a una libra. En Gran Bretaña, por ejemplo, hay acciones de un chelín cada una, en Francia de dos francos. Es obvio que en tales condiciones las acciones pueden ser compradas no sólo por capitalistas, sino por oficinistas, obreros y agricultores que tengan algunos ahorros "para un día lluvioso". La sociedad anónima resuelve, pues, otra dificultad con que tropieza el capitalismo en su desarrollo, a saber, la insuficiencia de los capitales individuales para la organización de nuevos establecimientos.

38

La facilidad para atraer capitales se combina con la facilidad para obtener créditos. Las sociedades anónimas disponen de vastos capitales y son, por tanto, más solventes que cualquier capitalista o empresa individual, por lo que los bancos les conceden créditos con más gusto que a cualquier otro. El hecho de que el carácter social de la sociedad anónima permita al banco establecer el control sobre sus asuntos con relativa facilidad, también puede tener cierta influencia.

La sociedad anónima también puede recurrir al crédito mediante la emisión de obligaciones. Una obligación es un título que da derecho a percibir un determinado interés. A diferencia de las acciones, las obligaciones no dan derecho a participar en la sociedad ni a tener voz en la junta de accionistas.

Es evidente que, gracias a esta facilidad para atraer capitales y obtener créditos, una sociedad anónima puede ampliar su establecimiento mucho más fácilmente que un capitalista individual.

Aparte de eso, la independencia de la sociedad anónima respecto a los propietarios individuales desempeña un papel importante en la difusión de esta forma de sociedad. Mientras que el destino del capital individual puede estar determinado por numerosas circunstancias, no sólo de carácter social, sino también puramente personal o familiar, como, por ejemplo, desacuerdos entre parientes, etc., tales cosas no pueden ocurrir en una sociedad anónima. Aquí la propiedad se libera de la individualidad del propietario.

Es lógico que las sociedades anónimas, al ser establecimientos a gran escala con enormes sumas de capital, tengan todas las ventajas que la producción moderna tiene sobre la pequeña producción.

Las sociedades anónimas que poseen grandes cantidades de capital pueden

emprender la construcción de enormes edificios que ningún capitalista individual está en condiciones de construir.

Marx dice que:

387

"El mundo seguiría sin ferrocarriles, si se hubiera visto obligado a esperar a que la acumulación hubiera permitido a unos pocos capitales individuales emprender la construcción de un ferrocarril. La centralización, en cambio, lo logró de un plumazo a través de las sociedades anónimas." (*El Capital*, vol. i, p. 688, edición de Kerr.)

Es evidente que los pequeños establecimientos, abocados a la destrucción en su lucha desigual con las grandes empresas, se vuelven aún más impotentes en la lucha contra las grandes sociedades anónimas.

## 115. Las sociedades anónimas y la centralización del capital. El sistema de las sociedades "filiales".

Las sociedades anónimas se encuentran en todas las fases del desarrollo capitalista, pero adquieren especial importancia en su etapa final.

¿Qué elemento nuevo introducen las sociedades anónimas en la sociedad capitalista?

Hemos visto que el capitalista individual queda relegado a una posición sin importancia, y que su lugar es ocupado por una asociación, un grupo de personas que invierten su capital en el establecimiento.

Pero ya sabemos que no todos los accionistas son miembros de la sociedad en pie de igualdad. En la medida en que para decidir el destino de la empresa, la elección del consejo de administración, el reparto de beneficios, etc., la fuerza de voto de cada socio depende del número de acciones que posee, el poder en la sociedad anónima está realmente en manos de los accionistas más ricos. Teóricamente, el capitalista que posee algo más de la mitad de las acciones es el dueño de la empresa. Pero, de hecho, no siempre es necesario poseer la mayoría de las acciones para tener el control. El hecho es que muchos pequeños accionistas están dispersos por todo el país y no pueden asistir a la junta general de accionistas. En muchos casos, acudir a la reunión costaría mucho más de lo que valen los dividendos. Además, el peso

insignificante de su voto les quita las ganas de intentar influir en el establecimiento, y se contentan con cobrar sus dividendos. Muchos pequeños y medianos accionistas dependen de los grandes accionistas, en cuyo caso emiten sus votos a favor de uno u otro gran accionista que es así elegido para el consejo de administración.

Las sociedades anónimas son, por tanto, un poderoso instrumento para la centralización de todo el capital social en manos de un puñado de grandes capitalistas.

388

Esta centralización aumenta aún más cuando una sociedad participa en otra y la somete a su influencia. Daremos un ejemplo de cómo ocurre esto.

Supongamos que una determinada sociedad tiene un capital de 1.000.000 de libras. Un capitalista que posee acciones por valor de  $510.000 \pounds$  tiene un poder indiviso en ese establecimiento. Mediante la emisión de obligaciones puede aumentar el capital de la sociedad hasta una cantidad considerablemente superior a 1.000.000 y seguir conservando su control porque los obligacionistas no tienen los derechos de los accionistas. Pero la sociedad A puede comprometerse a organizar una nueva sociedad B, en cuyo marco A intentará asegurarse la mayoría de las acciones de B. Supondremos además que el capital social del nuevo establecimiento asciende a 2.000.000. Si la empresa A no dispone de un millón, puede pedir un préstamo y comprar la mitad de las acciones de la nueva empresa, asegurándose así el control del nuevo establecimiento. La empresa B se denominará "filial" y la empresa A "matriz". El capitalista que posee sólo medio millón domina la sociedad matriz con un capital de 1.000.000 de libras y extiende su control a través de esa sociedad a otra con un capital de 2.000.000; B a su vez puede participar en una tercera sociedad C, que será la "nieta" de la sociedad A, y así sucesivamente. De este modo, un capitalista, organizando nuevas empresas "hijas", "nietas" y "bisnietas", o comprando acciones de empresas existentes, aumenta constantemente su poder. Ramas enteras de la industria y los mayores establecimientos caen así en manos de un puñado de grandes accionistas capitalistas.

389

#### 116. Dividendos, beneficios del fundador y capital ficticio.

El dominio real de un pequeño grupo de grandes capitalistas no puede dejar

de influir en el reparto de beneficios en las sociedades anónimas.

Decíamos más arriba que el beneficio percibido por cada accionista es proporcional al capital representado por sus acciones. Pero esto no significa que todo el beneficio de la sociedad se distribuya entre los accionistas en función de sus acciones. No se reparten todos los beneficios, sino sólo una parte. Lo cierto es que los administradores de una sociedad, al tener en sus manos los puestos de control, se fijan sueldos con los que se embolsan una parte considerable de los beneficios. Los grandes capitalistas ganan doblemente: (1) se llevan la crema del beneficio en forma de salarios; (2) al poseer muchas acciones también reciben una gran parte del beneficio que se destina a la distribución general entre los accionistas en forma de dividendos.

Pero esto no agota las ventajas de los grandes capitalistas y sus íntimos.

En la organización de una sociedad anónima las acciones se venden a un precio nominal: si el capital asciende a  $500.000\pounds$  y se emiten 5.000 acciones, todo el que pague  $100\pounds$  recibe una acción. Pero supongamos que una persona desea vender las acciones que compró cuando se fundó la sociedad. ¿Las venderá a  $100\pounds$  cada una? Eso dependerá de los dividendos que pueda obtener de sus acciones. Supongamos que una acción da un dividendo de 15 libras al año. Es evidente que al vender la acción su propietario querrá tener dinero suficiente para que le dé en forma de intereses tanto como la acción le da en forma de dividendos. Si el interés medio pagado por el banco es del 5 por ciento, el accionista ciertamente no venderá su acción por  $100\pounds$ , porque poniendo las  $100\pounds$  en el banco recibirá sólo un tercio de lo que puede recibir manteniendo la acción. Es evidente que en este caso la acción se venderá a un precio tres veces superior al nominal, es decir, a  $300\pounds$ .

Pero las  $300\pounds$  que recibe el fundador por su acción sólo representan  $100\pounds$  de capital real del establecimiento (en forma de máquinas, mercancías, etc.); las  $200\pounds$  restantes se pagan simplemente por el derecho a percibir intereses en forma de dividendos, porque  $300\pounds$  depositadas en el banco darían un interés anual igual al dividendo anual de la acción, es decir, 15 libras.

39

Las  $300\pounds$  pagadas por el comprador de la acción no representan el precio de un valor real. No compra ninguna mercancía por el dinero en cuya producción se ha gastado el trabajo socialmente necesario, sino simplemente el derecho a percibir una determinada renta en forma de dividendos.

Esta compra del derecho a percibir dividendos es muy parecida a la compra

de la tierra, porque la tierra, como sabemos, no tiene valor propio y el dinero que se paga al terrateniente por ella representa simplemente plusvalía capitalizada, un pago por el derecho a percibir la renta del suelo.

Lo mismo puede decirse del precio de las acciones, que representa dividendos capitalizados.

En esta capitalización de los dividendos, como en la capitalización de la renta del suelo, se reflejan claramente las contradicciones de la sociedad capitalista. Por una parte, la plusvalía no puede surgir sin valores reales —máquinas, materias primas y, sobre todo, fuerza de trabajo-; por otra, la distribución de la plusvalía está tan divorciada de su producción que se paga dinero por el mero derecho a recibir una parte de ella, derecho que se convierte en una forma de capital.

Este capital, a diferencia del capital real (constituido por valores reales), se denomina capital ficticio.

El capitalista que compró acciones en la fundación del establecimiento a un precio nominal, que en nuestro ejemplo es de  $100\pounds$ , las considera como un capital (ficticio) de  $300\pounds$  cada una, del mismo modo que el terrateniente considera que su tierra tiene un valor determinado, aunque no tenga intención de venderla.

En realidad, recibe sobre las  $100\pounds$  pagadas por la acción un 15 por ciento, el beneficio del fundador; la persona que compra acciones sólo recibe intereses (5 por ciento). El fundador, al vender su acción por  $300\pounds$ , recibe  $200\pounds$  más de las que pagó, y esas  $200\pounds$ , que constituyen la diferencia entre el capital real de  $100\pounds$  y el capital ficticio de  $300\pounds$ , constituyen lo que se denomina beneficio del fundador. Este beneficio del fundador es el precio por el que el fundador, al vender la acción, renuncia a su derecho a obtener beneficios en el futuro.

391

El carácter parasitario de la clase capitalista queda aquí extraordinariamente claro. Para obtener beneficios, basta con poseer una acción, aunque el accionista nunca haya visto el establecimiento donde se produce la plusvalía; ser uno de los fundadores es motivo suficiente para recibir el beneficio del fundador, sin mover un dedo. Si antes el capitalista desempeñaba un papel progresivo en la gestión de su empresa y en la organización de la producción, ahora muchos capitalistas se ven reducidos a la posición de parásitos que compran y venden acciones y cobran dividendos. De la parte organizativa y

técnica de la empresa se ocupan ahora trabajadores contratados. El puñado de grandes plutócratas capitalistas a la cabeza de una empresa sólo tiene en sus manos la "dirección general".

Utilizando su poder, estos magnates no sólo se llevan la crema de los beneficios; en caso de fracaso, arrojan el riesgo a los pequeños accionistas. Con su conocimiento interno del negocio, se apresuran a vender sus acciones en previsión del fracaso, antes de que el resto lo sepa. Para ello, a veces pagan a propósito elevados dividendos con el fin de aumentar la cotización de las acciones y poder venderlas a buen precio; sólo cuando sus acciones se han vendido delatan el juego, y entonces, por supuesto, los perdedores no son ellos, sino los compradores de sus acciones.

En la medida en que las cotizaciones bursátiles (el precio por el que se compran y venden las acciones) cambian en función de los dividendos, la cotización puede subir o bajar a la espera de un aumento o una disminución de los dividendos. Esto da lugar a la especulación con acciones y otros valores. Ante la expectativa de una caída de la cotización, todo el mundo está febrilmente ansioso por vender sus acciones; pero si, por el contrario, se espera una subida, la demanda de acciones aumenta. En este juego de la Bolsa la gente "gana" y pierde millones, y en el proceso los pequeños comerciantes suelen ser víctimas de estafas perpetradas por los grandes estafadores. Pero las ganancias y pérdidas que acompañan a esta especulación no significan ningún aumento o disminución real de la riqueza de la sociedad, sino simplemente su redistribución. La naturaleza parasitaria de la burguesía se revela aquí, pues, en su forma más desnuda.

#### 392

#### 117. El auge de los monopolios capitalistas.

Al hablar del crédito, vimos cómo los bancos, al reunir y concentrar en sus manos sumas de dinero dispersas e insignificantes, ponen de hecho a miles y millones de pequeños propietarios bajo la influencia de los bancos y de los grandes capitalistas a la cabeza de ellos. En realidad, los pequeños y medianos capitalistas, que depositan dinero en el banco, se convierten en rentistas ordinarios, personas que tienen derecho a cobrar intereses. Todos los demás beneficios obtenidos con la ayuda de su capital van a parar a sus "superiores" capitalistas.

El proceso de movilización del capital social, es decir, el acopio de capital y su puesta en movimiento, se desarrolla posteriormente, como acabamos de ver, a través de las sociedades anónimas.

La concentración y centralización del capital en la sociedad capitalista alcanza finalmente una fase en la que la competencia entre la producción a gran escala, la pequeña producción y la producción media puede considerarse cosa del pasado. La pequeña producción y la producción media se arruinan o se mantienen en ramas de la industria que no compiten con la empresa moderna, o se subordinan por completo al gran capital.

En esta etapa, la lucha ulterior se desarrolla entre gigantes casi iguales en fuerza económica, para cualquiera de los cuales la victoria sólo puede lograrse después de una larga lucha, que agota y debilita a ambas partes. El resultado es que incluso una victoria no siempre puede compensar las pérdidas sufridas en el combate.

Cuanto más avanza el proceso de concentración y centralización, mayores son las sumas de capital acumuladas en manos de unos pocos magnates, y cuanto menor es el número de estos magnates, más difícil y destructiva se hace la competencia entre ellos. Con el aumento de la composición orgánica del capital, se hace cada vez más difícil su retirada de las industrias que dan un beneficio menor y su transferencia a ramas rentables. Mientras tanto, existe la tendencia a la caída de la tasa de ganancia, y cuanto más avanzamos más los capitalistas comienzan a sentir esta tendencia. Como resultado de la caída de la tasa de ganancia, los límites dentro de los cuales la producción puede ser rentable se restringen cada vez más. La competencia en tales condiciones puede llevar a la pérdida de todo beneficio. El resultado es que, para utilizar una expresión de un fabricante americano, todos los competidores se tienden la mano unos a otros para agarrarse por el cuello. Surgen combinaciones capitalistas que eliminan por completo la libre competencia, sustituyéndola por organizaciones monopolistas.

393

La creciente conciencia, la determinación revolucionaria y la fuerza organizativa de la clase obrera ayudan también en gran medida al desarrollo de las organizaciones patronales monopolistas, estableciendo un frente unido de la burguesía para resistir al proletariado que se organiza para la lucha contra el capitalismo.

En el curso de su desarrollo, la competencia se convierte así en su contrario.

Al principio, la competencia de muchos capitalistas conduce a la ruina de los más débiles y a la supervivencia y consolidación de los grandes capitalistas; más tarde, la lucha entre los grandes capitalistas les impulsa a unirse, a desplazar la competencia por el monopolio, a establecer el poder indiviso de las grandes empresas capitalistas.

La conversión de la competencia en monopolio es la característica principal del capitalismo en la última fase de su desarrollo, de donde deriva su nombre de capitalismo monopolista.

#### 118. Formas de monopolio.

Antes de examinar las demás peculiaridades y rasgos característicos del capitalismo monopolista, debemos describir las formas de las empresas capitalistas monopolistas.

El tipo más elemental de empresa monopolista es el cártel. El cártel es un acuerdo entre fabricantes de una determinada línea sobre precios, reparto de mercados, condiciones de crédito, compra de materias primas, etc.

"Los participantes en un cártel establecen precios mínimos obligatorios para sus mercancías y salarios máximos; se reparten entre ellos los mercados y eligen directores que controlan el cumplimiento de las condiciones del acuerdo por parte de todos los participantes y dirigen su lucha contra los fabricantes independientes que han quedado fuera del cártel." (A. Kon, *El capital financiero*, 1925, edición rusa, PP— 70-1.)

39

El cártel está tan organizado que no ofrece ninguna garantía real de que el acuerdo sea respetado por todos los capitalistas que participan en él. En consecuencia, el cártel se desmorona en cuanto cambian las condiciones que llevaron a los capitalistas a concertar el acuerdo. Si un miembro de un cártel ve que en determinadas condiciones le resultaría más rentable recortar los precios mínimos establecidos o vender sus mercancías en un mercado del que está excluido en virtud del acuerdo, etc., rompe el acuerdo sin ningún escrúpulo. El mantenimiento de la independencia comercial de los establecimientos implicados en los acuerdos de cártel y la ausencia de garantías de que se respetarán las condiciones son los principales puntos

débiles de los cárteles. Pueden ser más o menos estables si las condiciones no cambian, pero se desmoronan rápidamente si la situación cambia; si los precios fluctúan, si hay una moneda inestable, etc., existen grandes tentaciones de violar el acuerdo.

La inestabilidad de los cárteles hace necesario que los capitalistas busquen una forma más estable de organización: los sindicatos.

Un sindicato es una amalgama capitalista en la que las empresas participantes pierden su independencia comercial.

"Los participantes en los sindicatos establecen precios fijos y organizan la venta conjunta de mercancías. Para ello se forma una empresa que compra las mercancías de todos los participantes y las vende a los consumidores como una organización monopolista sin competencia alguna. Las acciones de dicha empresa (conocida como sindicato) se dividen entre los participantes en el acuerdo". (*Ibid.*)

Un sindicato ofrece mejores garantías que un cártel frente a la acción separada de los capitalistas individuales que pertenecen a él, porque los separa del contacto directo con el mercado. Un cambio en la situación del mercado no sacude tan fácilmente la estabilidad de un sindicato.

Pero aunque un sindicato está mucho más seguro de su posición monopolística y de su fuerza que un cártel, no puede destruir por completo la competencia entre las empresas que pertenecen a él.

39

Esta competencia se produce principalmente en la distribución de los pedidos entre las empresas del sindicato. Cada empresa intenta aumentar su cuota de producción. Este esfuerzo se acentúa cuando el sindicato está en condiciones de obtener buenos precios por sus mercancías en el mercado. Cada miembro del sindicato intenta entonces fabricar y lanzar al mercado la mayor cantidad posible de mercancías para obtener el mayor beneficio posible. El sindicato, por el contrario, no está interesado en poner en el mercado grandes cantidades de mercancías, ya que esto reduciría los precios. Esta contradicción inherente conduce a menudo a la quiebra de los sindicatos.

Esto lleva a los capitalistas a buscar formas aún más cercanas de amalgama monopolista, que encuentran en los trusts.

El trust es una amalgama de capitalistas en la que las empresas afiliadas se ven privadas no sólo de su independencia comercial, sino también de su

independencia técnica y de cualquier otro tipo. El trust tiene plenos poderes para disponer de todas las empresas afiliadas a él e incluso para cerrar las más atrasadas.

Los capitalistas que organizan el trust pierden su derecho de propiedad individual de los establecimientos y se convierten en socios de la propiedad conjunta del trust, que suele organizarse en forma de sociedad.

El trust tiene una gran ventaja sobre el cártel y el sindicato debido al hecho de que, al tener un poder ilimitado para disponer de las fábricas individuales, puede eliminar las más pobres que trabajan a un alto coste de producción y, mediante la concentración de la producción en las fábricas mejores, puede reducir el coste de producción, aumentar su beneficio y fortalecer su posición en la lucha competitiva contra las fábricas fuera del trust.

Pero la mayor ventaja del trust es que elimina por completo la competencia entre los establecimientos que pertenecen a él.

Pero el trust sólo elimina la competencia horizontal (es decir, la competencia entre empresas que producen el mismo tipo de artículos), mientras que junto a la competencia horizontal existe lo que se conoce como competencia vertical, la competencia entre industrias relacionadas, como por ejemplo, la industria de maquinaria que produce máquinas y la industria metalúrgica que suministra la materia prima para estas máquinas. Esta competencia vertical puede no ser menos peligrosa y destructiva que la horizontal. Tomemos esta misma industria de maquinaria. Puede sufrir tanto por los altos precios del hierro inflados por los metalúrgicos como por los bajos precios de las máquinas creadas por otras fábricas de máquinas.

396

Esto plantea la necesidad de una combinación, es decir, de una amalgama monopolista que reúna empresas heterogéneas.

Según Lenin, una cosechadora es

"La agrupación en una sola empresa de diferentes ramas de la industria que representan las diferentes etapas de la elaboración de una materia prima (por ejemplo, la fundición de mineral de hierro, la fabricación de acero, la fabricación de diferentes artículos de acero) o que son auxiliares entre sí (por ejemplo, la utilización de desechos o productos secundarios, la fabricación de embalajes, etc.)". (*Lenin*, El imperialismo, última etapa del capitalismo).

#### Hilferding dice que:

"La combinación nivela las fluctuaciones del comercio y asegura a la empresa combinada una tasa de beneficios más estable. En segundo lugar, elimina el comercio. En tercer lugar, hace posible la mejora técnica y, en consecuencia, un beneficio adicional en comparación con otros establecimientos. En cuarto lugar, mejora la posición del establecimiento combinado en comparación con los demás y aumenta su poder competitivo en períodos de gran depresión, cuando la caída de los precios de las materias primas no sigue el ritmo de la caída de los precios de los artículos manufacturados." (Hilferding, *El capital financiero*.)

Una forma especial de combinación se conoce en algunos países como "concern".

Este término se utiliza para designar las fusiones a gran escala en las que ciertas empresas subordinan a otras comprando una parte de sus acciones y delegando a su propio personal en sus consejos de administración, convirtiéndolas así en empresas subsidiarias.

Estos "consorcios" suelen estar dirigidos por grandes industriales que pueden poner bajo su influencia a un gran número de empresas.

Los "consorcios" en este sentido están más extendidos en Alemania, pero también existen en Francia, Italia, Austria y otros países.

Para comprender su poder, baste citar el caso del grupo Stinnes.

Según A. Ron's Finance Capital, el grupo Stinnes tiene 1.664 empresas en los sectores industriales más diversos. Entre ellas hay empresas comerciales, estaciones eléctricas, fábricas de gas, compañías de canales y telégrafos, producción de suministros eléctricos, fábricas de automóviles y motores, ferrocarriles, compañías de barcos de vapor, minas de carbón, casas, construcción de carreteras, plantas químicas, refinerías de azúcar, fábricas de papel, campos petrolíferos, bancos, compañías de seguros, etc., etc.

Tales son los principales tipos de amalgama monopolista.

Las siguientes estadísticas muestran hasta qué punto los monopolios dominan la sociedad capitalista moderna:

La participación de los trusts en la producción nacional era ya elevada en los Estados Unidos en 1900. Controlaban el 50% de la industria textil, el 54% de la industria del vidrio, el 60% de la industria del papel y la imprenta, el 62% del comercio de alimentos, el 72% de la industria del alcohol, el 77% de la industria metalúrgica (sin incluir la siderurgia), el 81% de la industria química y el 84% de la siderurgia. Desde entonces su participación ha aumentado considerablemente porque el proceso de concentración y centralización del capital en Estados Unidos avanza a un ritmo fabuloso. (Bujarin, Economía mundial e imperialismo).

De nuevo en Estados Unidos el capital de los trusts ascendía a 35.000.000.000 de dólares en 1908. Los trusts extendieron su influencia en los ferrocarriles y en las principales ramas de la industria. Monopolizaron las principales ramas de la industria: la producción de hierro y acero (trust del acero), el petróleo y el comercio del petróleo (trust del petróleo), el cobre, los motores, los barcos de vapor, los telégrafos, los ferrocarriles, la industria eléctrica, el tabaco, las máquinas agrícolas, los automóviles, la carne, etc.

Vemos el mismo panorama en Alemania. Antes de la guerra había más de 500 cárteles y amalgamas en Alemania.

El sindicato del carbón de Renania-Westfalia y el sindicato del acero son los dos mayores sindicatos del país. Según Rafaelovitch, el sindicato del carbón produjo 85.000.000 de toneladas de carbón en el distrito de Dortmund en 1909, mientras que las empresas no afiliadas al sindicato sólo produjeron 4.200.000 toneladas (4,9%). En enero de 1913, la producción de carbón del sindicato representaba el 92,6% de toda la producción de la cuenca del Ruhr y el 54% de toda la producción nacional. El sindicato del acero elevó su cuota al 43-44 por ciento de la producción del país. El consorcio del azúcar, que abarca cuarenta y siete refinerías, da una cifra muy alta: 70% para el comercio interior y 80% para el exterior. El fideicomiso de electricidad proporciona el 40% de la energía producida, etc.

398

Incluso en un país tan atrasado como la Rusia zarista, el monopolio capitalista estaba muy desarrollado. Según las estadísticas de Goldstein, en Rusia existían más de cien empresas monopolistas. Mencionaremos las más importantes. En la industria del carbón, el Produgol producía el 60 por ciento

del carbón de la cuenca del Donetz; en la industria del hierro había diecinueve sindicatos; los más importantes eran el Prodomet (88-93 por ciento.); Krovlia (60 por ciento, de hojalata); Prodvagon (catorce de las dieciséis fábricas de automóviles); en la industria del petróleo casi toda la producción estaba en manos de cuatro empresas interrelacionadas; había también el sindicato del cobre (90 por ciento); el trust del azúcar (100 por ciento); la asociación textil; el trust del tabaco (57-58 por ciento); el sindicato de la cerilla, etc.

En otros países se observa una situación similar. Hay que tener en cuenta que estas estadísticas se refieren a los años anteriores a la guerra. Durante la guerra y desde entonces, este movimiento hacia la fusión capitalista ha progresado considerablemente.

Así, en Alemania el trust siderúrgico producía en 1925 el 53% del hierro y el 62% de la producción siderúrgica del país, lo que es considerablemente superior a las cifras de preguerra indicadas anteriormente; el trust químico tenía en sus manos en 1926 el 80% de la industria química; el 80% de la producción de electricidad está en manos del Estado.

En América se ha producido una consolidación similar del ya enorme poder de los trusts. Incluso Gran Bretaña, el país clásico de la libre competencia, ha entrado en la senda del capitalismo monopolista desde la guerra. La riqueza del mundo está cada vez más concentrada en manos de unos pocos magnates cuyo poder es mayor que el de reyes y parlamentos.

# 120. Combinados capitalistas monopolistas y establecimientos "recalcitrantes".

La formación de combinaciones capitalistas monopolistas (como lo demuestran las estadísticas que hemos dado) no significa todavía la desaparición completa de los establecimientos no organizados o, como se les llama, "recalcitrantes".

Los cárteles, los trusts, los sindicatos y otras agrupaciones capitalistas tropiezan a menudo con la resistencia de capitalistas individuales más o menos poderosos que, por diversas razones, no quieren unirse a estas agrupaciones.

39

La lucha contra estos capitalistas recalcitrantes adopta a menudo formas desesperadas y cuesta mucho a los capitalistas.

Para subordinar a estos capitalistas recalcitrantes, las empresas monopolistas venden sus productos muy baratos en el mercado, a veces incluso con pérdidas, para arruinar a sus rivales. Llegan a acuerdos con los proveedores de materias primas, obligándoles a no vender materias primas a sus competidores. Llegan a acuerdos con los sindicatos, obligándoles a no suministrar fuerza de trabajo. Del mismo modo, privan a los recalcitrantes de medios de transporte y de crédito; no les dan ninguna posibilidad de vender sus mercancías. Comprando las acciones de sus rivales y sacándolas a bolsa en los momentos oportunos, minan la confianza en el establecimiento concreto. A veces ni siquiera se detienen ante métodos como dañar las mercancías de sus competidores, volar sus almacenes, etc.

Esta lucha suele desembocar o bien en la ruina de los capitalistas recalcitrantes, o bien en su subordinación a las cosechadoras monopolistas, o bien en la formación de nuevas cosechadoras por parte de los recalcitrantes, que ahora entran en la lucha de forma organizada contra las cosechadoras más antiguas. La fuerza respectiva de las cosechadoras determina el resultado de su lucha.

Además de los capitalistas comparativamente grandes que se oponen más o menos seriamente a las organizaciones monopolistas, en la última fase del desarrollo capitalista también existen empresas más pequeñas. Estas pequeñas empresas (como hemos señalado en la parte anterior) se conservan por lo general en las industrias con una técnica comparativamente baja o en las que el objeto de la producción es satisfacer las exigencias individuales de los consumidores (artículos de lujo, instrumentos para fines científicos, etc.).

400

Es evidente que estos pequeños productores están totalmente subordinados a los grandes capitalistas y no pueden desempeñar un papel decisivo en la sociedad capitalista moderna.

Hay que señalar que los grandes capitalistas, aunque luchan contra las empresas no organizadas y tratan de subordinarlas, están hasta cierto punto interesados en preservar algunas de estas empresas.

En la medida en que la demanda de bienes en la sociedad capitalista cambia y la reducción de la producción, como hemos visto, no es rentable para las grandes empresas, los trusts monopolistas tratan de dirigir su industria de

manera que satisfaga la demanda de bienes de primera necesidad. La producción de bienes cuya demanda fluctúa según las vicisitudes del mercado, la dejan en manos de las empresas no organizadas, dejándoles que asuman todos los riesgos que conlleva dicha producción.

Los establecimientos no organizados sirven así para proteger a las cosechadoras.

## 121. Fusión del capital bancario con el capital industrial. El capital financiero.

Hemos establecido que los rasgos característicos del capitalismo en la fase final de su desarrollo son: (1) un grado inusitado de centralización y concentración del capital; (2) la conversión de la competencia en monopolio.

A esto hay que añadir un tercer rasgo importante, a saber, la fusión y fusión del capital industrial con el capital bancario. Ya sabemos que los bancos son poderosos imanes que atraen dinero de todos los "poros" de la sociedad, tanto si ese dinero pertenece a un capitalista individual como si consiste en pequeños ahorros guardados por los trabajadores para un día lluvioso.

Al poner este dinero a disposición de los capitalistas industriales, el banco crea para ellos nuevas posibilidades de ampliar la producción, de maniobrar en el mercado y de luchar contra sus competidores. Cuanto mayor sea la empresa industrial y mayor el número de hilos que la unen al resto de la estructura económica, mayor será la importancia del crédito y del apoyo del banco. El banco es importante para la empresa no sólo como lugar donde obtener crédito, sino también como medio de asegurar la venta de las obligaciones que las empresas emiten con frecuencia, como medio de circulación de las acciones, etc.

401

Pero cuanto más solicita ayuda el fabricante al banco, más se interesa éste por sus operaciones. El banco establece un control sobre la empresa para averiguar su solidez y, al conceder créditos, puede intervenir en los negocios del capitalista e insistir en el cumplimiento de determinadas órdenes en la producción y venta de mercancías, en la compra de materias primas, etc.

Pero el banco no sólo se interesa por los asuntos del fabricante y por supervisar sus negocios —en la época del capitalismo monopolista, que ahora

analizamos, los propios bancos se convierten en partícipes de las empresas industriales.

Este nuevo papel de los bancos está directamente relacionado con la forma de las sociedades anónimas. Antes de que las sociedades estuvieran muy en boga, los bancos no podían invertir grandes sumas de capital en la industria manufacturera. Invertir capital en la industria significa convertirlo en máquinas, etc., y dejarlo allí por tiempo ilimitado. Pero el dinero a disposición del banco se le da por un período definido. Esto limita enormemente los derechos del banquero a manipular el capital. Por ello, no puede invertir su capital en una fábrica durante un período de tiempo determinado. La sociedad, como hemos visto, hace posible la retirada del dinero invertido en la industria mediante la venta de acciones. Los bancos aprovechan ampliamente esta oportunidad.

Los bancos invierten cantidades cada vez mayores de capital en la industria. Compran las acciones de las fábricas existentes, construyen nuevas fábricas, y en lugar de agencias que reúnen y desembolsan capital, se convierten en los centros rectores de las organizaciones industriales.

### Hilferding dice:

"Una parte cada vez mayor del capital industrial no pertenece al fabricante que lo utiliza. Sólo obtiene capital con la ayuda del banco, que, por lo que a él respecta, es el propietario de ese capital. Por otra parte, el banco también tiene que invertir sumas cada vez mayores de capital en la industria. Por ello, el capital bancario se convierte cada vez más en capital industrial. A este capital bancario —capital en forma de dinero— que de esta manera se convierte en capital industrial, lo llamo capital financiero". (Hilferding, Capital financiero.)

402

No es necesario suponer que los capitalistas industriales se convierten en esclavos y los bancos en amos bajo el capitalismo financiero. La época del capital financiero se caracteriza por el hecho de que el capital bancario se fusiona y se funde con el capital industrial, de modo que muy a menudo el capitalista industrial se convierte en banquero y el banquero en fabricante.

"Morgan, uno de los mayores magnates capitalistas del mundo, jefe del National Bank of Commerce —uno de los mayores bancos del mundo—y de un grupo de bancos afiliados a él, es el jefe de la United States Steel Corporation, y uno de los mayores reyes del ferrocarril". (A. Kon,

#### Capital financiero.)

Los propios bancos, que desempeñan un papel tan importante en la vida de los países capitalistas modernos en general y en la concentración y centralización del capital en particular, se ven afectados por el proceso de concentración y centralización, y también se fusionan. Los bancos se ven obligados a concentrarse por el hecho de que la competencia entre ellos no se limita a la esfera del crédito; tiene lugar también a lo largo de las fronteras de la manufactura y el comercio. En la lucha contra los competidores, cada banco tiene que defender una multitud de empresas crediticias, manufactureras y comerciales que le pertenecen o están bajo su influencia, y cada derrota conduce a catástrofes colosales. Los bancos más poderosos y más grandes son los vencedores y, a través de su fusión, la competencia también da paso aquí al monopolio.

Las siguientes estadísticas muestran hasta qué punto la concentración y la centralización han afectado a los bancos:

"A finales de 1909, nueve grandes bancos berlineses, junto con los establecimientos vinculados a ellos, manejaban 11.300 millones de marcos, es decir, alrededor del 83% del capital bancario total de Alemania. El Deutsche Bank, que, junto con los bancos bajo su control, maneja cerca de tres millones de marcos, constituía con los Ferrocarriles Estatales Prusianos la mayor y también la más descentralizada acumulación de capital del Viejo Mundo." (Schulze-Gaevernitz, Die Deutsche Bank, tomado de *El imperialismo* de Lenin).

403

En 1913 once grandes bancos de Gran Bretaña concentraban el 68 por ciento del capital de todos los bancos de crédito británicos y tenían un control indiviso del mercado.

"En Francia cuatro grandes bancos dominan todo el país. "En 1914 el capital de cuarenta y siete bancos rusos ascendía a 584-9 millones de rublos; el 62-3 por ciento, de ese capital, o sea 364-5 millones de rublos, estaba en manos de diecisiete bancos de Petersburgo". (A. Kon, *Capital financiero*.)

#### Así es como:

"Los bancos se transforman, y en lugar de ser modestos intermediarios se convierten en poderosos monopolios que tratan con casi todo el

capital, y con casi todos los capitalistas (y pequeños propietarios); y del mismo modo tratan con la mayor parte de los medios de producción y de las fuentes de materias primas de un país o de varios países. La transformación de numerosas pequeñas empresas intermediarias en un puñado de monopolistas constituye uno de los elementos esenciales del paso del capitalismo al imperialismo capitalista." (Lenin, *El imperialismo*, edición inglesa, pág. 22.)

### 122. La fusión del capital financiero con el Estado capitalista.

Los capitalistas financieros tienen el monopolio no sólo de la vida económica de un país: controlan todas las fases de la vida, y en particular de la política, del Estado capitalista moderno.

El Estado anterior era también un instrumento de la clase dominante, a través del cual ésta dominaba y subordinaba a las clases inferiores. Pero si en la etapa progresiva del desarrollo capitalista el Estado representaba los intereses de la clase capitalista en su conjunto, o al menos de la mayor parte de ella, en la etapa del capital financiero pasa a depender de un puñado de capitalistas financieros que gobiernan el mundo capitalista.

En las condiciones económicas actuales se necesitan enormes sumas de capital, que el Gobierno debe tomar de los bancos, para la construcción de empresas estatales, como las de transporte, comunicaciones, etc.

Se necesitan sumas aún mayores para el mantenimiento del colosal aparato del Estado y para el armamento que, como veremos, ocupa un lugar importante en los presupuestos de los Estados modernos.

Para obtener dinero, el Estado debe a menudo conceder préstamos. Los bancos desempeñan un papel importante en este negocio, lo que a su vez hace que el Estado dependa del capitalista financiero.

Además, en la medida en que el Estado, cuando gestiona sus propias fábricas, ferrocarriles, etc., actúa como capitalista, cae bajo las leyes del capital financiero; debe llegar a un acuerdo y "fusionarse" con los monopolios privados.

Cuando el Gobierno se opone a tales acuerdos, los reyes financieros recurren

a todas las medidas que emplean en la lucha contra los capitalistas recalcitrantes.

El poder financiero da a estos magnates el monopolio de la prensa, que moldea las mentes de las masas en su interés. La prensa servil y mantenida se convierte así en uno de los instrumentos más poderosos en la lucha del capital financiero por la hegemonía.

El estrecho entrelazamiento del aparato del Estado con los monopolios capitalistas da lugar a condiciones en las que los funcionarios del Estado, los miembros del parlamento y los estadistas influyentes se convierten en servidores de los trusts y bancos capitalistas. Ocurre con frecuencia que un ministro o un miembro destacado recibe una compensación de sus amos por alguna ley del Parlamento, por aprobar ciertos proyectos de ley, etc. Ocurre a menudo que los estadistas que dimiten de sus cargos reciben inmediatamente "empleos blandos" en algún trust o banco. Muy a menudo los capitanes de la industria capitalista toman el Gobierno directamente en sus manos.

Recordemos que Baldwin, el difunto Primer Ministro británico, es uno de los propietarios de la gran empresa siderúrgica Baldwins Ltd., una de las más grandes del mundo.

Lo mismo puede decirse del difunto ministro alemán Rathenau, asesinado en 1921; era director de una de las mayores empresas capitalistas del mundo, la Allgemeine Elektrizitiits Gesellschaft.

Bajo el dominio del capital monopolista, los bancos, los sindicatos, los trusts y el Estado se transforman generalmente en una gigantesca empresa combinada bajo el control de la oligarquía financiera.

# 123. El regulador en la producción y el intercambio monopolistas.

Veamos ahora qué peculiaridades presenta la regulación de la producción capitalista en el período del capitalismo monopolista.

Si todos los países capitalistas tienden a transformarse en gigantescas empresas combinadas, ¿no significa esto que desaparecen la anarquía y el caos en la producción capitalista, al menos dentro de los límites de cada país organizado en una unidad económica nacional?

. . .

Sería erróneo concluir que es así. Las leyes de la regulación espontánea, las leyes del valor, no pueden dejar de operar en el capitalismo monopolista, aunque sólo sea por la razón de que los reyes financieros también actúan a través del mercado e imponen su dominación a través de los métodos utilizados en el mercado. La dominación del capital monopolista no suprime la propiedad privada. Miles de pequeñas empresas, como hemos visto, siguen existiendo.

La organización de un sistema nacional único ideal sin anarquía y lucha es imposible porque, a pesar de la concentración de todos los puestos clave en manos de un pequeño grupo de personas, existen ciertos intereses en conflicto entre los jefes: los monopolistas que dominan las fuentes de materias primas entran en conflicto con los reyes de las industrias manufactureras que están interesados en materias primas baratas; la industria pesada que produce máquinas tiene intereses en conflicto con los de las industrias ligeras que producen medios de subsistencia. Al tratar de las crisis ya hemos mostrado cómo la lucha por los beneficios provoca desproporción y desigualdad en el desarrollo de las diferentes ramas de la economía nacional. En la medida en que la lucha por los beneficios tiene lugar bajo el capitalismo monopolista, y en que es imposible un desarrollo igual de las diferentes partes incluso dentro de los límites de un país, la anarquía en la producción y la lucha entre los miembros individuales de los grupos dominantes son inevitables.

Pero aunque no se elimine el mercado con su espontaneidad y caos, no se deduce que la ley del valor funcione bajo el capitalismo monopolista de la misma manera que funcionaba antes. Ya hemos hablado, en relación con los beneficios y el precio de producción, de las peculiaridades del funcionamiento de la ley del valor en el capitalismo monopolista. Esto ha permitido hacerse una idea clara de cómo funciona la ley del valor en la U.R.S.S.

Volveremos a referirnos brevemente a esta cuestión.

1. Es evidente que el precio de una mercancía en el capitalismo monopolista no puede fijarse arbitrariamente. El precio mínimo será en general el coste de producción —el coste de producción en la empresa más pobre perteneciente al monopolio, en la medida en que el monopolista no permitirá que su peor fábrica trabaje con pérdidas;<sup>91</sup> el nivel máximo (incluso si dejamos de lado la

<sup>&</sup>lt;sup>91</sup> En algunos casos, el monopolista, para vencer a sus rivales, puede vender sus mercancías con pérdidas, es decir, por debajo del coste de producción. Pero esto se hace con el objeto de asegurar

competencia de las fábricas recalcitrantes) dependerá del poder adquisitivo de la población. La demanda de la población puede caer en caso de precios altos hasta un punto que haría poco rentable para el capitalista aferrarse a esos precios.

2. Sin embargo, los precios de monopolio se fijan por encima de los precios que prevalecen en condiciones de libre competencia porque el monopolista puede vender su mercancía no al precio de producción, sino a un precio que le garantice la venta de las cantidades de mercancías que le reporten el máximo beneficio.

Esto es así porque el monopolio restringe la libre circulación de capitales.

- 3. 3. Las empresas capitalistas monopolistas venden mercancías, como hemos visto, a precios que garantizan un beneficio medio incluso a las fábricas más atrasadas técnicamente. Debido a esto las fábricas más desarrolladas obtienen un beneficio superior a la media, ganan lo que se denomina "renta diferencial de los cárteles."
- 4. El beneficio excedente del monopolista tiene sus fuentes en: a) una parte de la plusvalía de las fábricas no organizadas que, debido al dominio del monopolio, va a parar a los bolsillos de este último; b) el recorte de los salarios reales causado por el exceso de pago en la compra de mercancías de alto precio; c) la explotación de los pequeños propietarios, que al comprar mercancías a precios elevados pierden parte de sus ingresos.
- 5. El precio total de las mercancías de toda la sociedad (tanto de las empresas organizadas como de las no organizadas) sigue siendo igual a su precio total de producción y valor; sólo hay una distribución menos equitativa de los beneficios y una explotación más amplia del trabajo en condiciones de capitalismo monopolista.
- 6. El beneficio excedente de los trusts sirve a su vez de estímulo para que los capitalistas independientes se organicen y creen nuevos trusts competitivos, lo que conduce a una reducción de los beneficios excedentes y a una igualación de la tasa de beneficio.

Pero la igualdad absoluta es imposible en el desarrollo desigual del

un beneficio y cubrir las pérdidas posteriormente. La venta de mercancías por debajo del coste de producción no es, por lo tanto, característica del capitalismo monopolista durante ningún período de tiempo.

capitalismo moderno.

# 124. La conquista de los mercados exteriores. Aranceles protectores.

Así vemos que, aunque el capitalista monopolista puede elevar los precios de sus mercancías considerablemente más que el capitalista en condiciones de libre competencia, los precios no pueden subir sin fin.

En primer lugar, al producir mercancías el capitalista debe contar con el poder adquisitivo del consumidor de estas mercancías. Si sube los precios indefinidamente, puede llegar un momento en que la demanda de esas mercancías disminuya considerablemente y el beneficio excedente que obtendría al vender cada mercancía se reduzca a cero, porque una parte de sus mercancías quedaría sin vender. La imposibilidad de vender mercancías a precios excesivos se hace más evidente si recordamos hasta qué punto está limitado el poder adquisitivo de las masas en la sociedad capitalista. Es evidente que si la oferta es mayor que la demanda, los precios deben bajar tarde o temprano. Para que los precios se mantengan en su nivel anterior, hay que reducir la producción.

408

Pero una reducción de la producción con el fin de mantener los precios es, como hemos visto, conveniente sólo hasta un cierto límite y no puede ser una tendencia general del desarrollo capitalista, ya que estaría en contradicción con las leyes del modo de producción capitalista, cuyo rasgo más característico es la búsqueda del beneficio y el deseo de acumular. Una reducción de la producción es tanto más temida por el capitalista cuanto que una reducción de la cantidad de mercancías producidas significa que el coste de producción por mercancía aumenta y el beneficio disminuye en consecuencia.

Pero hasta cierto punto el capital monopolista puede encontrar una salida. Al salir de las fronteras de su propio país, encuentra mercados extranjeros donde puede vender sus productos y contrarrestar así la necesidad de reducir la producción o bajar los precios, y puede crear nuevas posibilidades de aumentar la producción y los beneficios.

El mercado exterior puede servir al capitalista como válvula de seguridad. Al colocar mercancías en el mercado exterior, reduce la oferta de esas mercancías en el mercado interior y, por tanto, eleva sus precios. Para subir los precios en

su país, el capitalista puede vender sus mercancías en el extranjero a precios inusualmente bajos, incluso con pérdidas (lo que se conoce como dumping), pérdidas que, por supuesto, se cubren con el excedente de beneficios que obtiene de sus compatriotas en su país.

Pero la importancia de los mercados extranjeros no se limita únicamente a su función como medio para elevar los precios en el mercado nacional. Llegan a ser importantes en sí mismos, porque el capitalista que conquista mercados extranjeros y amplía los límites de su poder pasa de la venta de mercancías a pérdida y a precios bajos a su venta a precios "normales" que igualan, y a veces incluso superan, los precios en casa. Pero al ganar este poder en el nuevo mercado extranjero y asegurar su dominio monopolista, el capitalista se encuentra de nuevo con ciertos límites en materia de subida de precios y aumento de la producción, lo que le obliga a buscar nuevos mercados. Esto da lugar a una lucha interminable e insaciable por los mercados extranjeros.

Cuando traspasa las fronteras de su propio país, la organización monopolista de un país choca con las de otros países deseosos también de conquistar nuevos mercados.

Esto genera antagonismos y una lucha entre empresas capitalistas de diferentes países por los mercados. La lucha competitiva que antes se libraba principalmente entre capitalistas de un mismo país, ahora entra en la arena mundial y se libra entre gigantes capitalistas de diferentes países.

409

Todo capitalista que invade la esfera de acción de otro rompe así la dominación monopolista de este último. Para defenderse, la empresa capitalista, fusionada con el Estado capitalista, intenta en primer lugar proteger su mercado nacional de la competencia extranjera. Esto se consigue mediante aranceles aduaneros promulgados por los Estados capitalistas modernos a instancias de sus amos.

Cada uno de ellos aplica un arancel especial a las mercancías importadas para que la mercancía extranjera cueste al consumidor más (o en todo caso, no menos) que el producto nacional, y el capitalista nativo pueda realizar no sólo su coste de producción, sino también un beneficio normal y un excedente de beneficio monopolista.

Si antes de la era del capital financiero existían aranceles protectores en defensa de los mercados nacionales contra la invasión de mercancías baratas extranjeras, el objeto de estos aranceles era entonces totalmente diferente al

de ahora. Entonces eran decretados por los Estados técnicamente más atrasados, para permitir a la industria nacional realizar su coste de producción y un beneficio normal, y crear así las condiciones más favorables para el desarrollo de la industria y el crecimiento de las fuerzas productivas del país. Ahora, por el contrario, los aranceles son decretados por los Estados económicamente más poderosos con el objeto de asegurar su dominio en el mercado y la realización de un beneficio excedente monopolista.

Cuanto más amplio es el ámbito de los aranceles aduaneros de un determinado Estado, más amplios son los límites de su dominación.

Al conquistar mercados extranjeros, los capitalistas intentan someterlos a la esfera de acción de sus propios aranceles aduaneros y protegerlos de la penetración de otros ladrones capitalistas.

De ahí surge el afán de anexionar los mercados conquistados como parte del Estado dado o de transformarlos en Estados vasallos y sometidos y en colonias.

410

### 125. La exportación de capital.

Las agrupaciones capitalistas de un país, protegidas por los aranceles aduaneros de la competencia de las agrupaciones capitalistas de otros países, no renuncian nunca, por supuesto, a la idea de traspasar las fronteras de los otros intereses y conquistar sus mercados.

Si los aranceles aduaneros restringen las importaciones de productos acabados de otros países, es obvio que en lugar de productos acabados importarán capital.

"No hay muro que no pueda ser franqueado por un asno cargado de oro", dijo un guerrero macedonio que tomó una fortaleza sobornando a los guardias; estas palabras son válidas para el capitalista de hoy.

" El dinero no huele". No deja rastro de su origen, y es mucho más fácil cruzar fronteras con dinero que con cualquier otro bien.

Los préstamos concedidos por los capitalistas o el gobierno de un país a otro constituyen la primera forma de exportación de capitales.

Al mismo tiempo que exigen un interés elevado, los capitalistas que conceden

el crédito se aseguran ciertos privilegios que les ayudan a subordinar al país que necesita su dinero. Un préstamo suele ir acompañado de la obligación de concluir tratados comerciales y de otro tipo con el acreedor; los capitalistas que conceden préstamos se aseguran el derecho exclusivo a importar determinadas mercancías al país prestatario, a proporcionarle suministros militares y de otro tipo. Un préstamo conlleva frecuentemente el otorgamiento de concesiones, la construcción de ferrocarriles y otras obras de construcción. Si el prestatario no es un Gobierno, sino un gran capitalista, éste puede comprometerse a presionar a su Gobierno en beneficio del acreedor, etc.

Los banqueros americanos, por ejemplo, cuando ofrecieron recientemente un préstamo a Polonia, pidieron una concesión del monopolio polaco del fósforo. Los militaristas japoneses, al conceder un préstamo a Chang Tso-hn, el dictador de Manchuria, se aseguraron el derecho a construir una multa ferroviaria.

411

El famoso Plan Dawes no es sino el establecimiento de un control sobre la vida económica de Alemania a cambio de créditos.

El capital se exporta, por supuesto, no sólo en forma de préstamos.

Al exportar directamente su capital a países extranjeros, los capitalistas pueden abrir sus propios bancos o llegar a acuerdos con los bancos locales, buscando, por supuesto, subordinar a estos últimos.

Se sabe que los mayores bancos de la Rusia zarista eran instituciones de crédito mixtas en las que predominaba el capital francés. El gran Banco Comercial Azov-Don tenía un capital social por valor de 60.000.000 de rublos, de los cuales 36.000.000 eran franceses; el Banco Ruso-Asiático tenía también 36.000.000 de rublos de capital francés sobre un total de 56.000.000 de rublos.

Junto a las empresas bancarias, los capitalistas invierten en empresas industriales y comerciales de otros países.

Hay, pues, dos formas distintas de exportación de capital: la exportación de capital de préstamo y la de capital industrial. Si los capitalistas conceden créditos a empresas extranjeras, estamos ante la exportación de capital prestado, en cuyo caso el capital exportado devenga intereses. Si los capitalistas invierten directamente su capital en empresas extranjeras,

estamos ante la exportación de capital industrial, en cuyo caso no devenga intereses, sino beneficios.

La exportación de capital industrial suele adoptar la forma de compra de acciones de empresas extranjeras.

Así, en la Rusia zarista se invirtieron en empresas industriales unos 2 ¼ millones de rublos de capital extranjero. El capital francés dominaba absolutamente dos de las ramas más importantes de la industria: la minera y la metalúrgica.

El capital británico tenía bajo su control la producción de 199.000.000 poods (60%) de petróleo producido en el distrito de Bakú.

Es un hecho conocido que la mayoría de las empresas de la industria pesada de China pertenecen a capitalistas británicos, japoneses y norteamericanos.

### 126. La lucha por las colonias y el reparto del mundo.

La exportación de capitales a países técnicamente atrasados es especialmente rentable y, por tanto, muy frecuente.

Estos países atraen capitales porque, en general, la tasa de ganancia, como hemos demostrado anteriormente, es considerablemente más alta allí que en los países capitalistas altamente desarrollados debido a su menor composición orgánica del capital.

Por otra parte, la exportación de capitales y la creación de establecimientos industriales en los países atrasados son más rentables porque en ellos la fuerza de trabajo es muy barata. Por último, algunos de los países atrasados son las fuentes más ricas de materia prima, que es mucho más barata si se utiliza en el punto de su producción.

Esto es de especial importancia en relación con las exportaciones de capital.

En general, se sabe que todo tipo de materias primas para la industria se producen en la agricultura. Pero en la sociedad capitalista la agricultura, por regla general, no sigue el ritmo de crecimiento de la industria.

La renta del suelo y muchas otras circunstancias hacen que el ritmo de desarrollo de la agricultura sea relativamente más lento que el de la industria,

pero la demanda de materias primas por parte de la industria aumenta constantemente y, en consecuencia, también su precio.

La búsqueda de materias primas más baratas obliga a los capitalistas a mirar hacia los países atrasados, aunque no tengan la intención de organizar directamente empresas en esos países.

Además, varias materias primas pueden obtenerse principalmente en los países atrasados, porque, debido a las condiciones históricas, los países capitalistas altamente desarrollados están situados principalmente en territorios de clima moderado, mientras que muchas formas de materia prima sólo pueden obtenerse en los cinturones semitropicales o tropicales. Es el caso, por ejemplo, del algodón, tan vital para la industria textil, que crece sobre todo en países atrasados como Egipto, India, Asia Menor, China, Turquestán, etc. Lo mismo ocurre con el caucho. De ello se desprende el atractivo que estos países deben tener para los capitalistas.

413

Todo el mundo conoce la importancia del mineral de hierro, del carbón y del petróleo para la industria moderna. Estas materias primas no se limitan a los países atrasados, y cualquier país capitalista estaría encantado de capturar yacimientos de petróleo y distritos carboníferos situados en países capitalistas más desarrollados.

Siempre que es posible, esto es justo lo que ocurre (como ejemplo vivo podemos tomar la captura de los ricos territorios del Rin por parte de Francia a Alemania). Pero no es fácil robar a un igual. Además, en los países técnicamente avanzados hace tiempo que se han explorado todos los recursos naturales y los yacimientos más ricos ya se explotan desde hace tiempo.

En los países atrasados es distinto. Allí, la captura de una buena tajada es comparativamente fácil y, además, tienen grandes territorios que aún no han sido explorados. Los exploradores pueden encontrar colosales yacimientos subterráneos que podrían sacarse a la superficie con relativa facilidad. Enormes yacimientos de petróleo, ricos depósitos de carbón y colosales yacimientos de mineral de hierro yacen abandonados y sin explotar. Debido a la falta de capital en esos países, no pueden explotar estos recursos sin la ayuda de los grandes capitalistas ladrones.

La conquista de las colonias y la explotación rapaz de sus riquezas constituye una de las páginas más vergonzosas del historial del desarrollo capitalista.

Los capitalistas encuentran en las colonias condiciones económicas primitivas. Los pueblos que las habitan son:

"O no se inclinan por el comercio o, en general, no venden los medios de producción tan importantes para el capital, debido a las formas de propiedad y a la estructura social general que prevalece en esos países". Esto se refiere en primer lugar a la tierra con todas sus riquezas minerales, sus praderas, bosques y lagos y los rebaños de los pueblos primitivos. Contemplar el proceso de disolución gradual de estos sistemas económicos primitivos, que puede durar cientos de años, y esperar el momento en que los medios de producción más importantes puedan obtenerse mediante el simple intercambio, significaría para los capitalistas renunciar por completo a la esperanza de obtener las fuerzas productivas allí existentes. El capitalismo considera, pues, una necesidad vital apoderarse violentamente de los medios de producción más importantes de los países coloniales." (Rosa Luxemburg, *La acumulación de capital*.)

414

Apresurándose febrilmente a apoderarse de las riquezas de las colonias, los capitalistas despojan violentamente a los nativos de sus mejores tierras, condenándolos al hambre o a la esclavitud. Allí donde la esclavitud ha sido oficialmente abolida, en realidad sigue existiendo de forma más o menos oculta. Los "trabajadores asalariados" nativos están condenados al hambre porque sus salarios son extremadamente bajos, mientras que los precios de los medios de subsistencia, especialmente el pan, son extremadamente altos, porque los capitalistas civilizados acaparan las mejores tierras para el cultivo de artículos para sus propias necesidades (caucho, café, algodón, etc.). Después de apoderarse de las colonias por la fuerza militar, los capitalistas cobran impuestos a los nativos para el mantenimiento de los mismos ejércitos que los someten al saqueo y al exterminio. Harían falta muchos volúmenes para describir todos los abusos y burlas a que son sometidos los nativos, para mostrar toda la "benevolencia" de los capitalistas. El método más característico de llevar la cultura a los países atrasados es el de enviar misioneros cristianos junto con capitalistas y soldados. En la invasión de países incluso comparativamente cultos, los capitalistas nunca dudan en destruir incluso los monumentos más valiosos de la cultura.

Describiendo cómo los capitalistas europeos emprendieron la guerra contra China en nombre del "libre comercio" (la libertad de vender opio, un veneno

que los europeos han importado a China), Rosa Luxemburgo dijo:

"Cada guerra iba acompañada del saqueo del país y del robo masivo de sus monumentos antiguos... Las ruinas humeantes de las ciudades más grandes y antiguas, la ruina de la agricultura en vastas extensiones de tierra, los impuestos insoportables como medio de contribución a la guerra, fueron los acompañantes de todas las invasiones europeas, al lado del éxito comercial." (*Ibid.*)

Así, la conquista de colonias, su sometimiento violento y la explotación de sus pueblos hacen necesaria la fuerza militar, que, como veremos, desempeña un papel enorme en la última fase del desarrollo capitalista.

# 127. Las cosechadoras internacionales y la lucha por el reparto del mundo.

La febril lucha de las cosechadoras capitalistas (y de los Estados que las representan) por los mercados y por las fuentes de materias primas, ha desembocado en el reparto de todo el globo por las grandes potencias capitalistas. En la actualidad no existe prácticamente ningún rincón del mundo que no pertenezca a uno u otro ladrón capitalista. <sup>92</sup> Incluso aquellos países que, en el estado actual de la técnica, o por otras razones, no pueden ser utilizados como mercados o fuentes de materias primas, son acaparados por las potencias capitalistas para no dar a otras potencias la oportunidad de apoderarse de ellos en el futuro.

El número de grandes Estados capitalistas que se han repartido el mundo y han sometido a su influencia a los Estados más pequeños es tan reducido que se pueden contar con los dedos de las manos.

De 140.000.000 de kilómetros cuadrados de superficie terrestre, unos 34.000.000 pertenecían ya antes de la guerra a Gran Bretaña.

El Imperio Británico poseía así una cuarta parte de la superficie terrestre. Ese territorio tenía una población de 440.000.000 de habitantes (una cuarta parte de la población de la Tierra); Gran Bretaña propiamente dicha comprendía un territorio de sólo 300.000 kilómetros cuadrados, con una población de unos

 $<sup>^{92}</sup>$  La Unión Soviética, por supuesto, no está incluida.

47.000.000 de habitantes. Francia comprendía 500.000 km2, con una población de 40.000.000 de habitantes, y tenía colonias antes de la guerra en una superficie de casi 11.000.000 km2, con una población de más de 55.000.000 de habitantes. La Rusia zarista ocupaba una sexta parte de la tierra y subyugaba a una décima parte de la raza humana.

Gran Bretaña y Rusia, junto con otras cuatro grandes potencias (Francia, Alemania, Estados Unidos y Japón) ocupaban casi dos tercios de la tierra, con una población de más de la mitad de la raza humana.

Hay que tener en cuenta que una parte considerable de los demás países (especialmente China) ya estaba bajo el dominio real de estas potencias.

¿Pueden estar satisfechas las combinaciones capitalistas individuales con las "partes" que han obtenido en el reparto de la tierra?

Evidentemente, no. La acumulación creciente y la sed de ganancias impulsan al capitalista, como hemos visto, a expandir la producción, a ampliar el mercado para las masas crecientes de sus mercancías y a buscar esferas de inversión para su capital en aumento. Las empresas monopolistas no pueden renunciar a su esfuerzo por extender su influencia más allá de las fronteras de sus Estados y colonias. Tratan de invadir las colonias de otras potencias y el territorio de países altamente desarrollados y de Estados semiindependientes, conocidos como semicolonias.

Si la competencia, que antes era más violenta en la arena del mercado interno entre capitalistas individuales de un mismo país, se ve ahora, en la época del capital financiero, hasta cierto punto desplazada por el monopolio, en la arena del mercado mundial está estallando una lucha competitiva nueva y hasta ahora sin precedentes entre las combinaciones monopolistas, entre los Estados capitalistas.

A juzgar por el tamaño y el poder de los combatientes, es evidente que los métodos de esta lucha, su furia y los estragos que debe causar, están muy por detrás de las luchas que hemos visto en la época del desarrollo comparativamente "pacífico" del capitalismo industrial.

Altos aranceles protectores que arruinan a la población y asumen el carácter de "guerras arancelarias" entre diferentes países, la inundación de países extranjeros con mercancías baratas, el suministro de crédito barato incluso a pérdida con el fin de arruinar al competidor y subordinar a otros países, la

explotación intensiva de los trabajadores en casa, la explotación despiadada de las colonias con el fin de lograr un mayor poder de lucha en el mercado mundial: tales son las medidas más "inofensivas" a las que recurren los ladrones capitalistas en su lucha.

Pero estas medidas "pacíficas" sólo son ruinosas para sus oponentes más débiles, para los Estados comparativamente pequeños que, tarde o temprano, deben someterse a la influencia de los capitalistas más poderosos.

Los mayores explotadores capitalistas, que pueden resistir más tiempo en la lucha contra sus rivales, pueden, como resultado de la lucha competitiva, llegar a ciertos acuerdos entre ellos.

Es así como surgen las cosechadoras capitalistas internacionales, que se reparten esferas de influencia y mercados.

Una de las primeras agrupaciones internacionales fue el sindicato ferroviario internacional, del que formaban parte originalmente Gran Bretaña, Alemania y Bélgica, y más tarde Francia y Estados Unidos. En 1905, el sindicato repartió las cuotas de exportación entre sus miembros de la siguiente manera: Gran Bretaña, 38%; Estados Unidos, 26%; Alemania, 20%; Bélgica, 12 ½%; Francia, 3 ½%. El reparto de la tierra por el sindicato ferroviario se completó así en 1905.

En su Imperialismo, Lenin da un ejemplo del reparto de la tierra entre dos poderosos trusts: la Deutsche Allgemeine Elektrizitats Gesellschaft (que tenía una compañía "hija" en Rusia, la llamada Russian General Electric Company) y la General Electric Company estadounidense.

Estas dos empresas eran tan poderosas que no existía en el mundo ninguna compañía eléctrica totalmente independiente de ellas. En 1907 estos dos gigantes acordaron el reparto de la tierra. Se acabó la competencia: la General Electric Company obtuvo el monopolio en Estados Unidos y Canadá y la Deutsche Allgemeine Elektrizitats Gesellschaft en Alemania, Austria, Rusia, Holanda, Dinamarca, Suiza, Turquía y los Balcanes. Se celebraron acuerdos especiales —secretos, por supuesto— sobre empresas "filiales" en nuevos sectores industriales y "nuevos" países, aún no divididos formalmente.

El mercado del petróleo estaba dividido entre dos de las mayores compañías petroleras incluso antes de la guerra.

De los acuerdos de posguerra podemos mencionar la reactivación del sindicato

ferroviario en 1926, esta vez sin participación americana (Gran Bretaña tiene ahora una participación del 42 por ciento, Alemania y Francia del 19 por ciento cada una, Bélgica del 10,5 por ciento, etc.); el cártel internacional del acero, también organizado en 1926; el Swedish-American Match Trust; el cártel germano-francés de la potasa, etc.

Podríamos citar muchos ejemplos de acuerdos entre capitalistas a escala mundial.

Pero, ¿indican estos hechos un acuerdo permanente por parte de los magnates capitalistas y una erradicación de los antagonismos entre ellos? Por supuesto que no.

418

La parte que cada una de las combinaciones capitalistas recibe en la distribución de las "esferas de influencia" depende de su fuerza. El más mínimo debilitamiento de una de las partes y el fortalecimiento de la otra invalida el antiguo acuerdo y da lugar a la necesidad de una nueva división de las "esferas de influencia". Los acuerdos entre capitalistas individuales no excluyen, sino que, por el contrario, dan lugar a un deseo de mayor consolidación del poder, como resultado de lo cual los acuerdos son temporales e inestables.

El lema "sálvese quien pueda", predominante en la sociedad capitalista, no pierde su fuerza en esta fase del desarrollo capitalista. Un acuerdo sólo puede mitigar la lucha durante un tiempo, no puede detenerla. A pesar de estos acuerdos, la lucha continúa en forma de aranceles protectores, intrigas, sobornos, etc. Además, se están llevando a cabo preparativos constantes e intensivos, aunque ocultos, para una nueva lucha.

En la medida en que el mundo entero está ya repartido entre las potencias capitalistas, la expansión ulterior de los Estados individuales sólo es posible en detrimento de los demás Estados, mediante un reparto de las tierras ya repartidas. Esto lleva a los Estados capitalistas a un conflicto irreconciliable entre ellos.

128. La inevitabilidad de la guerra en la época del capitalismo monopolista, del militarismo.

La guerra imperialista de 1914-18 y sus causas.

Es evidente que con tales antagonismos irreconciliables entre las potencias capitalistas, con su ambición de aumentar su fuerza, y con la riqueza y el poder de que disponen los diferentes Estados rivales, la lucha entre ellos no puede limitarse a medios "pacíficos".

La lucha se agudiza constantemente y tarde o temprano asume la forma de una guerra real.

La lucha por las colonias, el sometimiento violento y el saqueo de las colonias, y la necesidad de reprimir a la clase obrera en el interior, han dado lugar al crecimiento del armamento en los Estados capitalistas. Estas fuerzas armadas desempeñan un papel enorme en los acuerdos "pacíficos" de los capitalistas, porque el peso de cada Estado capitalista y, por tanto, la parte que puede recibir en el reparto de las esferas de influencia, depende en gran medida de su fuerza militar.

419

Con la agudización de los antagonismos entre los Estados capitalistas, con la imposibilidad de su solución mediante acuerdos pacíficos, estas fuerzas armadas se convierten en el medio de solución de los conflictos.

De esta manera, las contradicciones de la producción capitalista en la última fase del desarrollo capitalista crean la necesidad de las guerras imperialistas. Son estos antagonismos los que dieron lugar a la gran guerra imperialista de 1914-18, que aún está fresca en nuestra memoria y cuyos resultados aún pueden sentirse hoy en día.

Ya hemos dicho que, incluso antes de la guerra, vastas extensiones de la tierra estaban divididas entre un pequeño número de Estados. Sólo Gran Bretaña poseía una cuarta parte de la tierra.

Alemania, un Estado capitalista joven pero en rápido crecimiento, que entró en la arena del mercado mundial relativamente tarde, se encontró con el hecho de que las mejores colonias ya habían sido divididas. Esto hizo que la lucha de Alemania por la influencia en el mercado mundial, por un "lugar bajo el sol", como les gustaba decir a los imperialistas alemanes, fuera muy desesperada. El agresivo capitalismo alemán conquistó una posición tras otra. Penetró rápidamente en países atrasados, que ya eran medio colonias de otros países y se habían convertido en escenario de luchas por la influencia entre ladrones capitalistas. En los últimos veinte años antes de la guerra, el capital

alemán comenzó a penetrar en China, donde competía con el capital japonés, británico y, en cierta medida, ruso. Penetró en Asia Menor, ocupada principalmente por Turquía; la Península Balcánica también tenía atractivos para los capitalistas alemanes, que soñaban con subyugar ese territorio y trazaron planes para la construcción de una gran línea ferroviaria que uniera Berlín, la capital de Alemania, con el centro más importante de Asia Menor —Bagdad— a través de los Balcanes y la capital turca, Constantinopla.

42

En su afán por subyugar este vasto territorio, Alemania chocó con los intereses rusos, que también tenían sus ojos puestos en los Balcanes y Asia Menor, soñando con una anexión de Constantinopla y los estrechos del Mar Negro y el Mar de Mármora, así como con los intereses de Gran Bretaña, que hacía tiempo que había dividido Persia en esferas de influencia con Rusia y también aspiraba a subyugar Turquía, y especialmente a la captura de las posesiones turcas situadas a ambos lados del Canal de Suez: Egipto y Palestina.

En los planes para la conquista de colonias en África, Alemania chocaba con los imperialistas franceses e italianos.

Se libraba una lucha desesperada por influir en el mercado ruso. Es bien sabido que antes de la guerra Alemania se encontraba en una posición comparativamente favorable en el mercado ruso, establecida por el acuerdo comercial ruso-alemán, que daba a Alemania muchas ventajas. Pero Francia y Gran Bretaña también estaban muy interesadas en el mercado ruso, ya que el capital británico, belga y francés predominaba de hecho en los bancos y en las minas de carbón, yacimientos petrolíferos, plantas metalúrgicas y fábricas de maquinaria más importantes de Rusia.

El auge económico de Alemania amenazaba sobre todo la supremacía de Gran Bretaña. Alemania alcanzó rápidamente a Gran Bretaña en muchas esferas y, en algunas de ellas, incluso la superó.

Así, medida por el volumen de las exportaciones y el tamaño de la flota mercante, Gran Bretaña se situaba por encima de Alemania, pero Alemania seguía desarrollando constantemente su industria y su comercio.

En una esfera económica tan importante como la producción de hierro, Alemania lideraba el mercado europeo antes de la guerra y no sólo superaba a Gran Bretaña en el mercado exterior, sino que incluso penetraba en las colonias británicas y en la propia Gran Bretaña, donde la aparición de

mercancías alemanas baratas causó no pocos trastornos.

Gran Bretaña, aunque suprema en el mercado mundial, poseedora de vastas colonias y de los centros más importantes del comercio mundial, dueña de posiciones clave como el Canal de Suez y Gibraltar, no podía sino soñar con extender su poder. En oposición a los planes alemanes de conquistar el mundo. Gran Bretaña tenía sus propios planes de conquista de nuevas colonias y de construcción de colosales líneas ferroviarias (El Cabo-El Cairo-Constantinopla).

421

La creciente fuerza de Alemania no sólo obstaculizaba el crecimiento del poder británico, sino que amenazaba con despojar a Gran Bretaña de su supremacía en el mercado mundial. Este antagonismo entre el capital británico y el alemán fue el factor decisivo para el estallido de la guerra mundial.

Un papel algo menos importante, pero no por ello menos considerable, desempeñaron las ambiciones francesas de apoderarse de las ricas zonas carboníferas, situadas a lo largo de la frontera entre Alemania y Francia, tan codiciadas por los reyes del hierro franceses que no disponían de suficiente carbón en Francia; y también la lucha entre Francia y Alemania por el mercado ruso y por las colonias africanas.

Las guerras imperialistas modernas, por tanto, no son sino una forma acentuada de la lucha competitiva entre capitalistas, y así como el sistema capitalista no puede concebirse sin la propiedad privada y los enfrentamientos entre intereses propietarios, tampoco es posible concebir el capital financiero sin guerras.

La inevitabilidad de la guerra obliga a los Estados capitalistas, incluso en tiempos de "paz", a gastar cantidades colosales de capital en armamento. El armamento es importante, como ya hemos dicho, para el "mantenimiento del orden" en casa y en las colonias conquistadas, para la determinación del "peso específico" del Estado en los tratados de "paz" y en la división "pacífica" de las esferas de influencia. Por eso vemos una competencia tan febril en materia de armamento en tiempos de paz, cada Estado capitalista hace todo lo posible por superar a sus rivales.

Antes de la guerra de 1914 Gran Bretaña soñaba con una armada superior en fuerza a las armadas de Alemania y Francia. La rivalidad en armamento naval era particularmente aguda entre Gran Bretaña y Alemania. Pero desde la

guerra Gran Bretaña ha ido quedando gradualmente por detrás de Estados Unidos. "Vamos a hornear cruceros como pan caliente", dijo un militarista estadounidense en respuesta a los armamentos navales de las potencias europeas. Francia sigue siendo suprema en el aire, ya que posee más aviones que los dos siguientes países juntos. La producción de artillería pesada y de aparatos para la guerra química es un tema que preocupa constantemente a los "pacificadores" de Europa y del mundo. Durante los tres años 1910, 1911 y 1912, seis potencias militares de primer orden gastaron 1.000 millones de libras esterlinas en ejércitos y armadas. Desde la guerra, como veremos, los gastos militares han aumentado aún más.

422

La producción de armamento se está convirtiendo en una de las ramas industriales más importantes de los países capitalistas modernos. Las famosas fábricas de municiones de Krupp, en Alemania, y de Creusot, en Francia, figuran entre las mayores empresas capitalistas del mundo.

El desarrollo de las industrias de guerra contribuye a su vez a provocar enfrentamientos militares. Los conflictos entre Estados capitalistas y los enfrentamientos militares son rentables para los reyes de la munición porque requieren una expansión de su producción y les reportan mayores beneficios. No es de extrañar, por tanto, que su actividad se dirija a menudo a acelerar el estallido de la guerra, que en cualquier caso es inevitable.

Tales son los resultados de la lucha por los beneficios en las condiciones del capitalismo monopolista.

# 129. Conclusiones generales. Definición del imperialismo.

De lo que hemos dicho hasta ahora se pueden extraer ciertas conclusiones.

Hemos visto cómo la nueva fase del desarrollo capitalista, la época del capital financiero, se ha desarrollado como una continuación directa del capitalismo en general.

Sin un análisis de las leyes generales del capitalismo es imposible comprender cómo ha surgido la nueva fase del capitalismo con todas sus peculiaridades. Hay que recordar que todas estas peculiaridades aparecieron en una fase del capitalismo en la que

"Algunas de sus cualidades esenciales comenzaron a transformarse en sus opuestas, cuando los rasgos de un período de transición del capitalismo a una estructura social y económica superior comenzaron a tomar forma y a revelarse a lo largo de toda la línea.

"El rasgo económicamente esencial de este proceso es la sustitución de los monopolios capitalistas por la libre competencia capitalista. ... Al mismo tiempo, el monopolio, que ha surgido de la libre competencia, no expulsa a esta última de la existencia, sino que coexiste sobre ella y con ella, dando lugar así a una serie de contradicciones, antagonismos y conflictos muy agudos y muy grandes." (Lenin, *El imperialismo*, pág. 94, edición inglesa).

423

La nueva época en el desarrollo del capitalismo, en la que los esfuerzos de las cosechadoras capitalistas por ampliar sus esferas de influencia y conquistar nuevos mercados adoptan la forma de enfrentamientos militares, se denomina también época imperialista.

A este respecto, hay que tener en cuenta el importante hecho de que, al igual que no toda máquina (o edificio o materia prima) es capital a menos que se utilice bajo determinadas relaciones productivas capitalistas, no todo esfuerzo de expansión, no toda política de conquista es imperialista. Sólo son imperialistas las que surgen de las relaciones productivas entre los hombres en la fase monopolista del capitalismo.

"El imperialismo —dice Bujarin— es una política de conquista. Pero no todas las conquistas son imperialistas. El capital financiero no puede seguir otra política, y cuando hablamos del imperialismo como política del capital financiero, nos referimos a su política de conquista y a las relaciones productivas que se derivan de esta política de conquista." (Bujarin, *Economía mundial e imperialismo*.)

Si consideramos la política de conquista como la característica básica y única del imperialismo, independientemente de las formas concretas que adopte y de sus causas, entonces podemos entender por imperialismo cualquier cosa en el mundo. En este caso, cualquier ladrón que robe la propiedad ajena podría ser clasificado como imperialista, y toda planta o animal cuya naturaleza sea desplazar a los demás por falta de espacio o alimento, etc., sería proclamado imperialista.

Pero tal uso de un término para las concepciones más diversas no sería

científico. La ciencia no trata de meter todo en el mismo saco, sino de encontrar en cada fenómeno sus peculiaridades concretas y las causas principales que originan sus atributos externos. La dominación de las relaciones capitalistas monopolistas constituye un rasgo concreto del imperialismo.

#### Lenin decía:

"Si fuera necesario dar una definición lo más breve posible del imperialismo, se definiría como la fase monopolista del capitalismo... Pero las definiciones muy breves, aunque convenientes porque resumen los datos principales, son sin embargo insuficientes..."

#### Por lo tanto:

"Debemos dar una definición del imperialismo que comprenda sus cinco rasgos esenciales:

- "I. La concentración de la producción y del capital, desarrollada hasta tal punto que crea monopolios que desempeñan un papel decisivo en la vida económica.
- "2. La fusión del capital bancario con el capital industrial y la creación, sobre la base de este capital financiero, de una oligarquía financiera.
- "3. La exportación de capitales, que ha adquirido una importancia extrema a diferencia de la exportación de mercancías.
- "4. La formación de monopolios capitalistas internacionales que se reparten el mundo.
- "5. El reparto territorial de toda la tierra completado por las mayores potencias capitalistas.

"El imperialismo es el capitalismo en aquella fase de su desarrollo en la que se ha establecido la dominación de los monopolios y del capital financiero; en la que la exportación de capitales ha adquirido una importancia muy grande; en la que ha comenzado el reparto del mundo entre los grandes trusts internacionales; en la que se ha completado el reparto de todos los territorios de la tierra entre las grandes potencias capitalistas." (Lenin, *El imperialismo*, págs. 95-6, edición inglesa).

## 130. La formación de la economía mundial en la época imperialista.

Habiendo analizado algunos de los rasgos principales del capitalismo en la última etapa de su desarrollo, veremos ahora qué elementos nuevos ha introducido esta época en el desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad.

Ya sabemos que la producción de mercancías, y por tanto también la producción capitalista, se basa en un determinado sistema de división del trabajo en las distintas ramas de la producción.

En la época de la libre competencia, la época del "capitalismo industrial", esta división del trabajo y las consiguientes relaciones entre las diferentes empresas tenían lugar principalmente dentro de los límites de cada país. Es cierto que el comercio internacional existió desde el comienzo del capitalismo mercantil y que los productos manufacturados se intercambiaban entre las naciones. Pero ese intercambio fue comparativamente insignificante y no provocó ningún cambio cualitativo en la naturaleza general de la producción capitalista.

425

En la época imperialista ocurre lo contrario. Aquí la producción capitalista se transforma de una producción principalmente "nacional" dentro de los límites de cada país en una producción mundial en la que las relaciones entre los diferentes países, la división del trabajo entre ellos, adquiere la máxima importancia y confiere a esa producción sus rasgos característicos peculiares.

Algunas partes del globo se han distinguido siempre de otras por sus condiciones naturales, como el clima, la vegetación, las riquezas naturales, etc. Aparte de eso, no todos los países han entrado al mismo tiempo en la vía del desarrollo capitalista, y sus fuerzas productivas difieren tanto en cantidad como en calidad —sabemos que coexisten países industrialmente desarrollados con países agrarios atrasados, etc.-.

Estas diferencias, tanto naturales como sociales (técnicas y económicas), entre los distintos países dieron lugar, en una determinada fase del desarrollo de las fuerzas productivas, a la división del trabajo y, en consecuencia, a estrechas interrelaciones entre las naciones.

El desarrollo de la técnica moderna relacionada con la construcción de maquinaria, la construcción de ferrocarriles, etc., ha dado lugar a una enorme

demanda de metal, hierro, acero, aluminio y cobre. Pero los yacimientos de hierro, cobre, etc., distan mucho de estar repartidos por igual en todo el mundo. En vista del desarrollo de la metalurgia y de la producción de diversos compuestos metálicos para los distintos tipos de máquinas, adquieren una importancia extraordinaria todos los tipos de metales raros (manganeso, vanadio, etc.) que, si se alean con el hierro, el aluminio y otros metales comparativamente abundantes, modifican considerablemente las propiedades de estos últimos (aumentan su resistencia, modifican su ductilidad, etc.).

En la medida en que el lugar de construcción de las instalaciones metalúrgicas y el lugar de extracción de los minerales metálicos pueden ser diferentes, en la medida en que los diversos metales que sirven para formar un determinado compuesto se obtienen en países diferentes, es natural que el desarrollo ulterior de la metalurgia y la construcción de maquinaria se basen en estrechas relaciones entre los diferentes países.

426

Así, se sabe que la Unión Soviética suministra manganeso a la industria metalúrgica de todo el mundo, que también suministra platino y que España suministra azogue. La industria mecánica de algunos países, Italia por ejemplo, trabaja con mineral de hierro importado.

El desarrollo de la técnica, como ya hemos demostrado, está ligado al desarrollo de los motores. A este respecto, el combustible, que los motores transforman en energía mecánica, tiene una importancia colosal. En la actualidad, las principales formas de combustible son el carbón y el petróleo, cuyos yacimientos tampoco están repartidos por igual en todo el mundo.

Es sabido que la Unión Soviética, Estados Unidos y algunos otros países suministran petróleo a todo el mundo, y que algunos países (Italia, por ejemplo) no tienen carbón propio y deben importarlo de otros países.

El crecimiento de la electricidad, que es uno de los últimos logros técnicos, también refuerza las relaciones técnicas de los distintos países porque la electricidad hace posible la transmisión de energía a grandes distancias y la energía hidráulica de un país puede utilizarse en la industria de otro.

La división del trabajo y las relaciones técnicas mutuas entre los diferentes países también surgen del hecho de que algunas de las materias primas más vitales sólo están disponibles, debido a las condiciones climáticas, en países donde las ramas de fabricación correspondientes no están desarrolladas.

Así, América, la India y Egipto suministran algodón a casi toda la industria textil del mundo. Del mismo modo, otros países tienen el monopolio del suministro de caucho.

Por último, el desarrollo industrial de algunos países puede conducir a una reducción relativa, o incluso absoluta, de la agricultura y a un déficit en el suministro de medios de subsistencia y materias primas que podrían elaborarse en el país en cuestión. Surge la división del trabajo entre los países principalmente industriales y los países principalmente agrícolas.

427

Si antes la industria de cada país se orientaba, como muestra Marx, principalmente hacia la elaboración de las materias primas producidas en el mismo país, si antes Gran Bretaña elaboraba la lana, Alemania el lino, Francia la seda y el lino, la India y el Levante el algodón, ahora, debido al desarrollo de las fuerzas productivas, la división del trabajo ha adquirido tales dimensiones que la industria moderna, desarraigada de su suelo nativo, depende exclusivamente del mercado mundial, de la división internacional del trabajo.

Este crecimiento de la división internacional del trabajo se revela sobre todo en el crecimiento del comercio mundial y en el desarrollo de las comunicaciones.

Así, mientras que en 1800 el comercio mundial ascendía a 1.479 millones de dólares, en 1850 ascendía a 4.049 millones de dólares, en 1900 a 20.105 millones y en 1913 a 40.420 millones de dólares.

El desarrollo del transporte se manifiesta en el colosal crecimiento de la red de ferrocarriles (que en 1840 tenía 7.700 kilómetros en todo el mundo, y en 1913 más de 1.000.000 de kilómetros), en el crecimiento de la navegación fluvial y marítima (que en 1821 tenía una capacidad de 5 ½ millones de toneladas, y en 1914 de 3 ½ millones de toneladas), y, últimamente, en el crecimiento de las comunicaciones aéreas.

Unos países abastecen a otros no sólo de materias primas, no sólo de medios de producción y de consumo, sino también de fuerza de trabajo. Ya hemos demostrado al tratar de los salarios que países agrarios como Rusia, Polonia, Italia y China, con un relativo excedente de población, han suministrado durante mucho tiempo fuerza de trabajo a países industriales como América.

De este modo, las fuerzas productivas se extienden más allá de los límites de

cada país y su crecimiento ulterior se hace imposible dentro de esos límites.

# 131. Contradicciones entre las fuerzas productivas y las relaciones de producción en la época imperialista.

Toda producción mercantil basada en la división del trabajo y en la propiedad privada contiene en sí misma una contradicción entre el carácter social de la producción y la propiedad individual del producto; ningún productor o propietario de mercancías puede existir sin el trabajo de los demás miembros de la sociedad; su propia actividad debe coordinarse con la actividad de los demás; sin embargo, el producto creado por la sociedad para las necesidades de ésta es propiedad privada de individuos que oponen sus propios intereses a los intereses de la sociedad.

Este antagonismo entre el carácter social de la producción y la propiedad individual del producto da lugar al caos económico, a las crisis, etc.

¿Suprime el capital monopolista este antagonismo principal de la producción de mercancías? De lo que se ha dicho debería quedar perfectamente claro que la respuesta a esta pregunta debe ser negativa. En condiciones de capitalismo monopolista, este antagonismo no se suprime; al contrario, se intensifica tanto que el capitalismo se ve abocado a un callejón sin salida y las contradicciones no pueden superarse en el marco del capitalismo.

El desarrollo de las fuerzas productivas en el capitalismo conduce, como hemos visto, a la necesidad de un estrecho contacto entre las diferentes partes del sistema económico mundial.

La continuación del desarrollo de la técnica que acompaña al progreso de la concentración del capital se hace prácticamente imposible dentro de los límites de secciones separadas y aisladas del mundo y en la anarquía y el caos que imperan en los países capitalistas.

La electricidad, el mayor logro de la técnica moderna, requiere una producción sistemática y organizada. Dondequiera que prevalezca la propiedad privada de la tierra, dondequiera que los límites de la propiedad (dentro de un país o entre países) separen las fuentes de energía (carbón, turba, saltos de agua) del punto donde se construyen las centrales, de las conexiones a través de las cuales se transmite la energía y del punto donde se

consume, la electrificación a gran escala tropieza con grandes obstáculos.

El desarrollo ulterior de la química y la metalurgia, así como los nuevos éxitos en la construcción de motores, dependen también en gran medida de las relaciones entre los países proveedores de combustible, metales raros y compuestos químicos importantes, y los países con una técnica muy desarrollada.

La organización científica del trabajo y los métodos de producción estrictamente racionales introducidos por el capitalismo moderno sólo podrán realizarse plenamente mediante un sistema económico planificado.

129

Habiendo dado lugar a las condiciones técnicas necesarias para un sistema mundial planificado único, el capitalismo monopolista (como hemos visto al tratar del regulador en la producción monopolista) no puede eliminar la propiedad individual, la diferenciación de los intereses económicos de los propietarios individuales, que es tan característica del orden capitalista. De ahí la contradicción entre las fuerzas productivas del capitalismo monopolista, que sólo pueden seguir desarrollándose en condiciones de una producción sistemática unificada, y sus relaciones productivas, que dan lugar a antagonismos entre las distintas partes de la economía mundial y a un estado de anarquía.

En la medida en que en el capitalismo monopolista el capitalista está impulsado, como antes, por su búsqueda de la ganancia, de la mayor ganancia posible, procura, como antes, desarrollar únicamente aquellas ramas de la industria que le interesan desde este punto de vista. Haciendo uso de su monopolio, trata de regular los precios con vistas a recibir el mayor beneficio posible, y en este sentido no se tienen en cuenta las exigencias de las masas ni el desarrollo más pleno de las fuerzas productivas de la sociedad.

Los mayores logros de la técnica pueden quedar inutilizados si entran en conflicto con los intereses de los capitalistas.

Así, los intereses de la propiedad burguesa se convierten en un obstáculo en el camino del desarrollo ulterior de la electricidad.

"La electrificación extensiva —dice Stepanov— revoluciona por completo todas las relaciones industriales. Los propietarios de los yacimientos de carbón y petróleo deben renunciar en cierta medida a las posiciones que han alcanzado en los últimos años. Ahora es posible

explotar el mineral de hierro en nuevos distritos, que hasta ahora no habían llamado la atención por carecer de fuentes de energía barata. La industria metalúrgica pesada también puede trasladarse allí. Los profundos cambios introducidos por la electricidad en la producción de cobre, aluminio, estaño, zinc, plomo, abonos artificiales, en numerosas explotaciones agrícolas, en el riego y el drenaje, amenazan con trastornar todas las relaciones existentes, creando ramas industriales absolutamente nuevas que desplazarán a las antiguas, arrancarán de las garras de la naturaleza nuevas y vastas extensiones de tierra para la agricultura y revolucionarán los métodos de cultivo. Llevando consigo una nueva racionalización económica elaborada sobre una nueva base técnica, la electricidad amenaza con desechar por atrasadas e irracionales muchas industrias existentes, con todo su equipo, y con depreciar el capital invertido en ellas.

430

"Hay, pues, muchos grupos en el mundo capitalista a los que una difusión amplia y sistemática de la electricidad por todo el organismo económico amenaza con la destrucción de su modo habitual de existencia y de las esperanzas basadas en el valor actual de su propiedad. ¿Qué son para ellos los intereses generales de su clase, si la electricidad amenaza sus propios intereses? ¿Acaso no consideran los intereses generales de la sociedad exclusivamente desde el punto de vista de los intereses de su propio grupo, o incluso desde el punto de vista aún más estrecho de sus propios intereses individuales?" <sup>93</sup>

Las contradicciones de la sociedad capitalista son tales que cuanto más se desarrollan las fuerzas productivas, y con ellas la concentración y centralización del capital y del monopolio, mayores se vuelven las barreras de los intereses monopolistas individuales al desarrollo ulterior de las fuerzas productivas.

El crecimiento de la composición orgánica del capital y la ralentización de su ritmo de circulación en sí mismo, da lugar a un cierto conservadurismo "técnico", a una actitud reservada ante las innovaciones técnicas, porque tales

<sup>-</sup>

<sup>&</sup>lt;sup>93</sup> I. Stepanov, Electrification in the R.S.F.S.R. Hay otro factor que impide a los capitalistas la electrificación. "Al centralizar la generación de electricidad en unas pocas centrales eléctricas, se crea un pequeño número de centros neurálgicos, cuya pérdida asestaría un golpe mortal a la sociedad capitalista". (Ibid.) Este peligro es particularmente grande en tiempos de revueltas y en tiempos de guerra.

innovaciones dejan fuera de servicio a las viejas máquinas mucho antes de que se desgasten, y si tenemos en cuenta el alto coste de las máquinas modernas, el reequipamiento frecuente implica enormes pérdidas que no siempre pueden ser compensadas por la rentabilidad de las nuevas máquinas.

No ansiosos por introducir nuevas máquinas, sino temerosos de que otros capitalistas las utilicen, los grandes capitalistas utilizan su riqueza para comprar nuevos inventos y ocultarlos a los demás.

Si antes, en la época de la libre competencia, el capitalista aspiraba a una mejora técnica que le proporcionara un cierto beneficio diferencial, derivado de la diferencia entre el coste individual de producción de sus productos y el coste social medio de producción, ahora este motivo desaparece en gran medida, en lo que se refiere al mercado interior. Los precios monopolistas de las mercancías, como hemos visto, no están dictados por el coste medio de producción, y el monopolista puede, sin temer a la competencia, elevar sus precios dentro de ciertos límites y asegurarse un beneficio incluso sobre los productos de las empresas más atrasadas, sin mejorar su técnica.

431

Además, a menudo los monopolistas están interesados no sólo en impedir el progreso técnico, sino incluso en limitar la producción. Cuando hablábamos del regulador de la producción monopolista, veíamos que los precios que dan al monopolista los mayores beneficios pueden alcanzarse a veces mediante una reducción de la producción.

Es cierto que esta reducción de la producción, al aumentar el beneficio excedente del capitalista, se convierte al mismo tiempo en un incentivo para una mayor acumulación, para una ampliación de la producción. Pero esto sólo muestra cuán profundas son las contradicciones del capitalismo monopolista si, por un lado, estimula una ampliación constante de la producción y, por otro, pone obstáculos a esa ampliación.

Esta contradicción entre la búsqueda de precios altos y la búsqueda de la expansión de la producción, los monopolistas, como sabemos, tratan de superarla mediante la búsqueda de mercados extranjeros.

Ya hemos visto cómo el monopolio puede ignorar los intereses de la sociedad y enviar enormes cantidades de mercancías a países extranjeros, incluso con pérdidas, con el único fin de arruinar los precios en casa.

El hecho mismo de buscar nuevos mercados y de enviar enormes cantidades

de mercancías al extranjero, mientras que las necesidades en el interior permanecen insatisfechas debido al limitado poder adquisitivo de la población, muestra hasta qué punto el capitalismo ha dejado de responder a las exigencias de la sociedad. Pero, aparte de eso, esta extensión más allá de los límites del país individual no hace sino acentuar los antagonismos del capitalismo monopolista, porque sobre la base de la lucha por los mercados exteriores surgen antagonismos entre las cosechadoras monopolistas de diversos Estados capitalistas que desembocan en enfrentamientos militares.

432

Al desarrollar así sólo las ramas más rentables de la industria, al asegurar la venta de sus mercancías a los precios más ventajosos, el monopolista es incapaz de organizar la producción de modo que se mantenga un equilibrio en las diferentes secciones, entre la producción de medios de producción y la de medios de subsistencia, entre el poder adquisitivo de las masas y el crecimiento de la producción.

De ahí la inevitabilidad de una relativa subproducción y sobreproducción de mercancías; de ahí, como ya hemos visto, la inevitabilidad de las crisis en las condiciones del capitalismo monopolista.

Las crisis son tanto más terribles cuanto que, debido a las estrechas conexiones entre las diferentes partes de la producción moderna, sacuden el sistema de arriba abajo y asumen la forma de catástrofes regulares.

La incapacidad del capitalismo para organizar la producción planificada en el marco de un solo país se acentúa por el hecho de que el monopolio, como hemos visto, no suprime completamente las barreras de propiedad, ni siquiera dentro de las fronteras de un solo país. Los capitalistas aseguran su dominación sometiendo a las empresas no organizadas a través del mercado, por ejemplo, mediante el empleo de los viejos métodos; pero, como sabemos, les interesa hasta cierto punto la existencia de empresas independientes.

La incapacidad de organizar la producción planificada a escala mundial es aún más pronunciada.

Aunque el capitalismo monopolista ha creado por sí mismo las condiciones técnicas necesarias para un sistema económico mundial, aunque a través de la creación de mercados extranjeros y el desarrollo del comercio internacional ayuda a establecer relaciones mundiales, obstaculiza ese desarrollo debido al modo individual de apropiación e intensifica el antagonismo entre las diferentes partes del sistema, que son esencialmente una, pero que están

separadas por los intereses privados de los monopolistas individuales.

Mientras que las empresas monopolistas capitalistas tienden a ir más allá de sus fronteras "nacionales" en la búsqueda de beneficios, la necesidad de luchar contra las organizaciones monopolistas de otros países capitalistas da lugar a una tendencia directamente opuesta, la tendencia a la autosuficiencia nacional, que garantiza la independencia económica de cada país respecto a los demás.

433

La guerra rompe todas las relaciones mundiales y conduce a un punto en el que las potencias combatientes deben depender principalmente de sus propios recursos nacionales. Un sistema económico que hace a un país dependiente de otros países es, por tanto, peligroso desde el punto de vista de los intereses de los grupos capitalistas individuales.

Por eso cada Estado capitalista quiere tener su propia industria y su propia materia prima para la producción de máquinas, municiones, etc.

Es evidente que la tendencia a organizar sistemas económicos nacionales independientes choca fuertemente con la tendencia de las fuerzas productivas a crecer más allá de las fronteras de cada país. También por esta razón, los inventos que no pueden ser utilizados por un país no se introducen, sino que se compran y se ocultan para que otros países capitalistas no puedan utilizarlos.

Por la misma razón, los inventos utilizados por los diferentes Estados en sus industrias se mantienen en secreto para los demás Estados. Por la misma razón, de nuevo, los Estados que poseen materias primas valiosas tratan de mantener el monopolio de esas materias para impedir que los países rivales las utilicen, o al menos para limitar su uso para la ampliación de sus fuerzas productivas. El capitalismo moderno obstaculiza así el desarrollo de las fuerzas productivas allí donde éstas amenazan los estrechos intereses imperialistas de los diferentes grupos capitalistas al crecer más allá de los límites del Estado individual.

Esto demuestra por sí solo que el capitalismo ha llegado a un punto en el que ya ha agotado sus potencialidades creadoras y que ha pasado de la fase progresiva de su desarrollo y ha entrado en la fase de su decadencia.

# 132. El militarismo. La guerra y el desarrollo de las fuerzas productivas.

Pero la tendencia a la autosuficiencia nacional que obstaculiza el desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad es, como hemos visto, el resultado de los antagonismos entre los Estados capitalistas, y está ligada a la inevitabilidad de la guerra y a la ruptura de las relaciones mundiales que tiene lugar en tiempo de guerra.

Los armamentos en tiempo de paz devoran cantidades colosales de riqueza social, que es absolutamente desperdiciada desde el punto de vista del desarrollo general de las fuerzas productivas de la sociedad y desde el punto de vista de la producción social.

En los cientos de miles de jóvenes llamados al servicio cada año y en todos los países, los mejores cuadros de la fuerza de trabajo quedan excluidos de la masa general de las fuerzas productivas durante bastante tiempo, mientras que su mantenimiento se lleva una parte considerable de la riqueza social que, de otro modo, podría utilizarse como fuerzas productivas.

Lo mismo ocurre con muchas fábricas que trabajan para el ejército y producen cañones, tanques y otras municiones. Si el producto de una fábrica textil se utiliza para confeccionar ropa para los obreros, ese producto, al contribuir a la reproducción de la fuerza de trabajo, ayuda al proceso general de reproducción; si, por el contrario, la misma fábrica produce ropa para soldados, es evidente que, en la medida en que el soldado no participa en el proceso de producción, el hecho de que lleve esa ropa no tiene ninguna utilidad desde el punto de vista de la reproducción social.

El despilfarro y la destrucción de fuerzas productivas en tiempos de guerra adquieren dimensiones fabulosas.

No son cientos de miles, sino millones y decenas de millones de personas las que son arrancadas del proceso de producción, y durante un período mucho más largo que en tiempos normales. Millones de personas que pierden la vida en tiempos de guerra, desaparecen para siempre de la masa de las fuerzas productivas sociales; muchos de los que permanecen vivos quedan parcial o totalmente discapacitados, de modo que se convierten en una carga para el resto de la sociedad.

435

La producción de municiones se multiplica en comparación con los tiempos

de paz. La victoria en las guerras modernas depende en gran medida del estado de la técnica militar, lo que conduce a la militarización de toda la industria, a la transformación de prácticamente todos los establecimientos industriales en fábricas productoras de medios de destrucción. La reproducción ya no aumenta ni es simple reproducción, porque cuanto más dura la guerra, mayor es la cantidad de productos sociales volados por los aires, lo que no deja huella en la reproducción social, sino que, por el contrario, provoca un nuevo aniquilamiento de las fuerzas productivas por la destrucción de miles de edificios, máquinas, suministros, superficies cultivadas, etc., en los campos de batalla.

El mantenimiento de ejércitos colosales durante la última guerra imperialista requirió enormes suministros de alimentos y ropa, suministros que disminuían constantemente en los países beligerantes. La ruptura de las conexiones mundiales dio lugar a una escasez de diversas mercancías importadas. Esto hizo necesario un consumo cuidadoso de los productos, lo que dio lugar a la introducción del "capitalismo de Estado" en los países beligerantes. Las empresas capitalistas privadas fueron puestas bajo el control del Estado. Se limitó estrictamente el consumo de carne y pan y se introdujo un sistema de tarjetas para su distribución. Los ferrocarriles, que desempeñan un enorme papel en el transporte de tropas, productos alimenticios y municiones, pasaron a manos del Estado en los países donde pertenecían a empresas privadas antes de la guerra (América).

Al ser, en esencia, una crisis colosal de la economía capitalista, una guerra moderna provoca grandes perturbaciones económicas, que destrozan primero a los establecimientos más débiles. Las grandes empresas capitalistas, por supuesto, pueden sobrevivir más fácilmente al choque, y algunas de ellas incluso se enriquecen trabajando en pedidos de guerra y vendiendo artículos de primera necesidad a precios elevados. Este enriquecimiento se produce, por supuesto, a expensas de las pequeñas empresas, a expensas de las masas de la población y, en particular, a expensas de los obreros y los campesinos.

436

Que algunas empresas capitalistas<sup>94</sup> engorden y se fortalezcan en tiempos de guerra, no significa que el sistema económico en su conjunto sea próspero y

<sup>&</sup>lt;sup>94</sup> No sólo las empresas capitalistas individuales engordan en tiempos de guerra; también puede ser el caso de algunos países a expensas de otros. Así, Estados Unidos y Japón, que no lucharon mucho en la guerra, se beneficiaron de ella suministrando armas y productos alimenticios a los países beligerantes, y extrayendo a cambio enormes sumas de oro.

que aumente la reproducción social. Hemos visto que desde el punto de vista del conjunto de la sociedad, la guerra disminuye la producción al destruir las fuerzas productivas de la sociedad.

Pero, ¿no se compensa esta destrucción con las ventajas, las nuevas posibilidades de ampliación de la producción y el mayor desarrollo de la sociedad, que pueden seguir a la guerra?

¿No es una guerra moderna un dolor creciente que causa cierto daño temporal al organismo, pero que ayuda a su desarrollo posterior?

Si así fuera, las guerras resolverían realmente todos los antagonismos surgidos antes de la guerra, o al menos crearían las condiciones necesarias para su resolución.

En realidad, sin embargo, no es así.

La causa principal de las guerras imperialistas es, como sabemos, una lucha por la influencia en el mercado mundial, una lucha por los mercados y por las fuentes de materias primas.

Dado que el colosal crecimiento del capitalismo ya ha logrado el reparto del mundo entre los diferentes grupos capitalistas, la guerra sólo puede traer consigo un nuevo reparto del botín, y en este proceso la posición de algunos ladrones puede mejorar a expensas de los demás. Desde el punto de vista de la economía mundial en su conjunto no habría ninguna mejora. La lucha subsiguiente entre los capitalistas no puede cesar, porque los países conquistados se esforzarán por recuperar lo que han perdido, mientras que los vencedores, por su parte, se esforzarán aún más por aumentar sus engrandecimientos.

Pero el afán de los capitalistas por conquistar otros países, que poseen materias primas baratas y ofrecen una mayor tasa de ganancia, encierra su propia contradicción interna. Cuanto más se someta un país atrasado a la influencia del desarrollo capitalista, mayor será el desarrollo de las relaciones mercantiles y el desarrollo de la industria nativa. El resultado inevitable es un aumento de la composición orgánica del capital, una disminución de la tasa de ganancia y un aumento del coste de las materias primas. Con ello, los propios capitalistas, por así decirlo, socavan sus propias posiciones. Se privan de la válvula de seguridad que los salvó en tiempos de sobreproducción en su propio país, y al mismo tiempo pierden la oportunidad de recibir

superganancias coloniales.

Esto agudiza aún más la lucha entre los capitalistas por las colonias que aún no se han industrializado, cuyo número disminuye día a día.

# 133. La posición de la clase obrera y la lucha de clases en la época imperialista.

La época del capitalismo monopolista, con sus atributos específicos, no podía, por supuesto, dejar de producir una serie de cambios vitales en la posición de la clase obrera y en la lucha de clases.

Ya hemos visto que el desarrollo de la técnica en la sociedad capitalista está estrechamente ligado a una explotación más intensiva de los trabajadores: la reducción absoluta de la jornada laboral que tiene lugar con el desarrollo de la técnica se ve compensada con creces por la intensificación del trabajo.

En la época imperialista, surgida sobre la base de un desarrollo colosal de la técnica, la intensidad del trabajo ha alcanzado dimensiones extraordinarias —el taylorismo, la racionalización capitalista de la producción de la que ya hemos hablado, es hijo de esa época.

La intensificación de la explotación de la clase obrera es posible también gracias al enorme crecimiento del ejército de reserva de parados, provocado por la ruina de masas de pequeños propietarios y el relativo desplazamiento de los obreros por las máquinas. Los vastos ejércitos de parados, expulsados de las fábricas en tiempos de crisis, no pueden ser absorbidos por la industria ni siquiera en los años posteriores de prosperidad.

Esta explotación intensificada de la clase obrera en la época del imperialismo conduce no sólo a un empobrecimiento relativo, sino absoluto. Así, si antes del comienzo del siglo XX los salarios en la mayoría de los países europeos bajaban sólo en comparación con el aumento general de la renta nacional, en los últimos diez años antes de la guerra mundial los salarios reales bajaron en varios países europeos de manera absoluta.

Después de la guerra, los salarios bajaron aún más y en muchos países todavía no han vuelto al nivel de antes de la guerra.

Las reducciones salariales y la intensificación del trabajo después de la guerra

se deben en gran parte al deseo de los capitalistas de recuperar las pérdidas sufridas durante la guerra y en la crisis de posguerra.

Con la creciente explotación de la clase obrera, la época del capitalismo monopolista hace extremadamente difícil la lucha económica del proletariado por mejores condiciones de trabajo. Antes, cuando prevalecía la libre competencia, los obreros organizados en sus sindicatos y organizaciones políticas tenían que enfrentarse a capitalistas individuales y no organizados que competían entre sí en el mercado; pero ahora los obreros tienen que enfrentarse a capitalistas unidos que utilizan toda su maquinaria de poder económico y político en la lucha contra los obreros.

Antiguamente, el capitalista individual tenía razones para temer una huelga, porque la paralización de su fábrica le ocasionaba pérdidas materiales y le privaba de clientes, permitiendo así a sus rivales hacerse con su comercio; pero ahora ya no teme la competencia de los demás; los trusts y sindicatos a menudo incluso se comprometen a cubrir las pérdidas por huelga sufridas por sus miembros, haciéndoles así más tenaces en la lucha.

Por otra parte, las combinaciones capitalistas tienen un arma poderosa contra las huelgas y las reivindicaciones obreras en el lock-out, es decir, la paralización del trabajo de todas las empresas pertenecientes a esas combinaciones. Esto priva a los obreros en huelga de la ayuda material que podrían prestarles sus camaradas de las demás fábricas, y los sindicatos no están en condiciones de apoyar a un gran número de obreros bloqueados. De este modo, los capitalistas pueden obligar a los trabajadores a aceptar sus condiciones.

Por supuesto, no hay necesidad de demostrar que el Estado capitalista, que está estrechamente fusionado con el capital financiero, ayuda a los capitalistas en esta lucha.

Cada huelga y cada conflicto afecta ahora a enormes masas de trabajadores. Una lucha llevada a cabo por pequeños números se hace imposible. Los conflictos afectan a países enteros y a veces trascienden incluso los límites de cada país. Todo esto hace que la lucha de clases sea cada vez más aguda.

La lucha de los obreros crece continuamente más allá de los límites de las escaramuzas aisladas de "guerrilla"; los obreros empiezan a darse cuenta de la necesidad de organizarse para una lucha unida por la destrucción del capitalismo monopolista.

439

Junto con el empobrecimiento de la clase obrera y la agudización de la lucha de clases, observamos en la época imperialista otro fenómeno inusitadamente interesante e importante, revelado en el ascenso y desarrollo de la llamada aristocracia obrera en los principales países capitalistas.

Los capitalistas de esos países, al obtener enormes beneficios excedentarios, tanto en su país como en las colonias (y también a través del comercio con los países más atrasados), pueden desprenderse de una parte de esos beneficios excedentarios en beneficio de las capas superiores de la clase obrera: los trabajadores más cualificados de la metrópoli. De este modo, la burguesía divide a la clase obrera en dos partes: un grupo comparativamente pequeño de las capas superiores que se interesa por la política imperialista de sus amos, y una enorme masa de proletarios que son explotados sin piedad con el apoyo de la aristocracia obrera.

Esta división de la clase obrera en dos partes es particularmente clara en países capitalistas tan desarrollados como Gran Bretaña y América.

Engels ya habló de este proceso entre la clase obrera británica a mediados del siglo pasado, mostrando que, junto con la burguesía, los trabajadores británicos disfrutaban complacientemente de los beneficios del monopolio colonial británico y del monopolio del mercado mundial.

Este proceso resulta especialmente claro si comparamos los salarios de los trabajadores británicos con los salarios de los trabajadores coloniales británicos. Así, mientras que un trabajador cualificado en Gran Bretaña recibe una media de unos diez chelines al día, en la India un trabajador con la misma cualificación sólo recibe unos dos chelines, y su jornada laboral es mucho más larga. Tenemos prácticamente la misma correlación entre los salarios de los trabajadores no cualificados (en Inglaterra unos seis chelines, en la India alrededor de un chelín).

"Al hablar de la clase obrera británica, el estudiante burgués del imperialismo británico del siglo XX se ve obligado a distinguir sistemáticamente entre las 'capas superiores' y las 'capas inferiores, o proletarios propiamente dichos'... Para presentar la condición de la clase obrera británica bajo su mejor aspecto posible, generalmente sólo se habla de esta capa superior —que constituye sólo una minoría del proletariado-. Por ejemplo: 'La cuestión del desempleo es principalmente una cuestión de Londres y del elemento proletario

inferior. ..." (Lenin, El imperialismo, pág. 116, edición inglesa).

En cuanto a Estados Unidos, con su creciente poder económico e influencia en todo el mundo capitalista, está dejando atrás a la vieja Gran Bretaña y se está convirtiendo cada vez más en el país clásico de la aristocracia obrera.

Los salarios de un obrero norteamericano son 2,2 veces superiores a los de un obrero británico; tres veces superiores a los de un obrero francés, y cinco veces superiores a los de un obrero italiano o checoeslovaco; son diez veces superiores a los de un obrero indio, y aún más superiores a los de un obrero chino o egipcio, etc. Es evidente que esta colosal diferencia de salarios no puede explicarse simplemente por las tradiciones culturales de la burguesía norteamericana.

También en este caso, por supuesto, el término aristocracia obrera no se aplica a toda la clase trabajadora.

Es un hecho conocido que existen sindicatos en América, que representan a los llamados nativos americanos, cuyos miembros pertenecen exclusivamente a la aristocracia obrera. Los privilegios obtenidos por estos sindicatos sólo benefician a sus miembros; no afectan a la gran masa de proletarios, compuesta principalmente por inmigrantes de Rusia, Polonia e Italia, muchos de los cuales han vivido muchos años en Estados Unidos.

"Incluso en Estados Unidos", dice Bujarin, "hay grandes diferencias entre el proletariado... Por ejemplo, Davis, Secretario de Trabajo de los Estados Unidos, declaró abiertamente hace poco tiempo que no es exagerado decir que hay varios millones de obreros norteamericanos que harían trabajos pesados con salarios bajos. Además, señaló que hay no menos de io a 15 millones de personas que están privadas de las necesidades ordinarias de la vida, de las que disfruta el resto del pueblo. En los Estados del Sur, especialmente en la industria textil, la jornada laboral es de diez a once horas, el trabajo es extremadamente duro y el salario mensual varía de 18 a 32 dólares.

"Así pues, en las filas de los obreros norteamericanos tenemos, por una parte, una aristocracia obrera y, por otra, una baja categoría de obreros que trabaja en condiciones de esclavitud." (Bujarin, Informe de la C.P.S.U. a la C.I. en el XV Congreso de la C.P.S.U.)

A medida que se desarrolla el capital financiero y disminuye el número de las empresas monopolistas que se reparten el mundo, y a medida que se

industrializan las colonias, el círculo de la aristocracia obrera disminuye constantemente, mientras que aumenta el número de los trabajadores comunes y empeoran sus condiciones de vida.

Paralelamente a la creciente explotación de la clase obrera, la posición de las capas medias de la población —agricultores, artesanos y pequeños propietarios— también se deteriora. Muchos de ellos se han convertido en siervos que cumplen las órdenes de sus amos. La diferencia entre ellos y los obreros es que éstos tienen la apariencia de ser independientes.

## 134. La lucha de clases y las luchas nacionales en los países coloniales y atrasados.

La lucha de clases se recrudece no sólo en los países capitalistas altamente desarrollados, sino también en las colonias.

Aquí la posición de la clase obrera es especialmente dura porque los trabajadores tienen que sufrir una doble explotación, tanto por la burguesía nativa como por la burguesía de los países capitalistas "avanzados" que subordina a los países atrasados.

Las formas de explotación de los trabajadores de China e India, de África y Malaya, nos retrotraen a los peores períodos de esclavitud, en el período de la génesis del capitalismo. Ya hemos visto (en las partes dedicadas a la plusvalía y a los salarios) lo larga que es la jornada laboral, lo bajos que son los salarios y la despiadada explotación del trabajo femenino e infantil en ese período.

Esta monstruosa explotación se debe en gran parte al atraso y a la falta de organización de la clase obrera.

El desarrollo del capitalismo y la industrialización de las colonias obran los mismos "milagros" que en los países europeos. Al concentrar al proletariado en gigantescas fábricas capitalistas, el propio capitalismo crea las condiciones previas necesarias para la organización de la clase obrera y la acción unida contra la burguesía.

142 T

La lucha de clases en las colonias y en los países atrasados se caracteriza por estar estrechamente ligada a la lucha nacional, ya que la emancipación de los obreros de la explotación está ligada a' la lucha por la emancipación del país

oprimido de los merodeadores capitalistas extranjeros. En la lucha por la independencia nacional, la clase obrera obtiene el apoyo de millones de campesinos y de la pequeña burguesía urbana (artesanos, etc.), para quienes el capitalismo significa ruina y pobreza.

La posguerra se caracteriza por una agudización de la lucha nacional y una acentuación de la lucha de clases. El movimiento revolucionario nacional en la China contemporánea, las luchas por la independencia en la India, Turquía y Persia, lo confirman de la manera más clara posible.

#### 135. Decadencia de la clase capitalista.

Simultáneamente a la ruina de las masas y a la agudización de las luchas de clase y nacionales, se observa la degeneración y la decadencia en las filas de la clase capitalista.

Al hablar de las sociedades anónimas ya hemos llamado la atención sobre el hecho de que la clase capitalista, divorciada del proceso de producción y del desempeño de funciones económicas útiles, se convierte en una clase parasitaria capaz únicamente de recortar cupones y cobrar dividendos.

Esta decadencia de la burguesía se revela más claramente en la creciente clase de los rentistas.

En su Imperialismo, Lenin dice que:

"El imperialismo es una inmensa concentración de capital monetario en unos pocos países, una concentración que asciende a 100 ó 150 millones de francos en diversos valores. De ahí el desarrollo inevitable de una clase, o más bien de una categoría, de tenedores de bonos (rentistas), gente que vive de recortar cupones, gente totalmente ajena a la actividad en cualquier empresa, gente cuya profesión es la ociosidad. La exportación de capital, una de las bases económicas esenciales del imperialismo, separa aún más a los tenedores de bonos de la producción; y pone el sello del parasitismo en todo el país que vive del trabajo de varios países y colonias de ultramar". (*Lenin*, El imperialismo, pág. 109, edición inglesa).

Hasta qué punto la clase capitalista está degenerando realmente se ve en el hecho de que incluso se está volviendo incapaz de proponer a su propia gente

para la dirección política con el fin de garantizar la dominación capitalista. La tarea de la dirección política la realizan los siervos a sueldo del capitalismo, descendientes de otras clases. No es casualidad que los más grandes y talentosos estadistas del mundo burgués contemporáneo sean personas procedentes de la clase obrera o personas que obtuvieron su formación política bajo la influencia de las ideas de la clase obrera.

Baste mencionar que Millerand y Briand en Francia, Mussolini en Italia, Pilsudsky en Polonia y otros héroes de la vida política moderna militaron en su día en partidos socialistas.

#### 136. Desarrollo desigual del capitalismo.

Hemos visto cómo, con el crecimiento del capitalismo monopolista, la agudización de las contradicciones de clase y la decadencia de la burguesía, surgen obstáculos para el desarrollo ulterior de las fuerzas productivas.

¿Significa esto que el desarrollo de las fuerzas productivas se ha detenido por completo en la sociedad capitalista, que el capitalismo monopolista ha llegado a un punto en el que es imposible una reproducción creciente y que sólo es posible una reproducción decreciente o, en el mejor de los casos, simple?

Parece que los hechos demuestran lo contrario.

Es cierto que la última guerra mundial causó una destrucción colosal de las fuerzas productivas del mundo. Sólo la pérdida de fuerza de trabajo fue de 37.000.000 de personas (si incluimos los muertos y mutilados, y la reducción de la natalidad); la destrucción se estima en 37.800.000.000 de libras, lo que constituye un tercio de la riqueza de los países beligerantes.

444

En los primeros años de la posguerra, la producción había disminuido tanto que en algunos países sólo representaba un tercio de la producción de antes de la guerra.

Pero "el capitalismo está emergiendo ahora o ha emergido ya del caos de la posguerra en la esfera de la producción, el comercio y las finanzas" (Stalin). Vemos que la producción ha alcanzado el nivel de antes de la guerra e incluso lo ha superado en algunos países.

Asistimos a un crecimiento colosal de la técnica en la esfera de la química, la

metalurgia, la maquinaria y la aviación. Uno de los mayores logros de la técnica moderna, del que ya hemos hablado, es la electricidad, hija del siglo XX, y el siglo XX es la era del imperialismo. Todas las revistas y todos los periódicos nos hablan de nuevos inventos y nuevos logros técnicos.

¿No contradice esto todo lo que hemos dicho hasta ahora, no demuestra que las potencialidades creadoras del capitalismo aún no se han agotado y que es demasiado pronto para hablar de decadencia?

Esta cuestión es tan grave que requiere un examen especial.

Ya hemos demostrado que en el período de libre competencia el capitalismo fue progresivo y las fuerzas productivas crecieron y se desarrollaron durante esa época.

Pero, ¿significa esto que este crecimiento se produjo de manera suave y uniforme? En absoluto. El desarrollo de la sociedad capitalista se caracteriza por el hecho de que se desarrolla a saltos y que en la época de la libre competencia este desarrollo espasmódico y desigual se manifiesta principalmente en el desarrollo desigual de las diferentes ramas de la producción. Por lo general, la industria que en un momento dado es la más rentable atrae a muchos capitalistas y alcanza un gran desarrollo, en detrimento de las demás industrias que quedan relegadas. Pero al cabo de un tiempo el capital comienza febrilmente a concentrarse en alguna otra industria y se retira de la primera, y así sucesivamente.

La desigualdad inherente al capitalismo en todas las etapas de su desarrollo se acentúa particularmente en la época del imperialismo y asume una serie de peculiaridades de gran importancia.

445

En lugar de la desigualdad en el desarrollo de las diferentes ramas de la industria, el desarrollo desigual de los diferentes países adquiere una importancia vital.

El desarrollo desigual de los diferentes países ya era conocido, pues no todos los países iniciaron al mismo tiempo el camino del desarrollo capitalista, y el ritmo de ese desarrollo no fue igual en todas partes.

Pero en la medida en que las relaciones internacionales eran comparativamente débiles en el pasado, en la medida en que cada país capitalista era en cierto modo una unidad nacional autosuficiente, esta desigualdad en el desarrollo de los diferentes países no podía ser tan

importante como la desigualdad en el desarrollo de las diferentes ramas de la industria dentro de un mismo país.

Pero en la época del imperialismo los diferentes países están unidos en un sistema mundial, y la desigualdad existente en su desarrollo crea las condiciones para un mayor desarrollo desigual en los diferentes países que lo componen.

Es cierto que el fortalecimiento de las relaciones mundiales, como hemos visto, atrae a los países atrasados hacia el desarrollo capitalista, y parecería que se atenúan los desniveles en el desarrollo, pero la tendencia opuesta —la tendencia a "intensificar y acentuar los desniveles del desarrollo" (Stalin) — se hace aún más fuerte en la época del imperialismo.

¿Qué estimula esta intensificación?

Escuchemos lo que Stalin tiene que decir al respecto:

"¿Cuáles son los elementos básicos de la ley del desarrollo desigual bajo el imperialismo?

"En primer lugar, residen en el hecho de que el mundo ya ha sido dividido entre los grupos imperialistas; ya no hay territorios 'libres' no ocupados en el mundo, y para conseguir nuevos mercados y nuevas fuentes de materias primas, y para expandirse, es necesario arrebatar territorio a otros por la fuerza.

"En segundo lugar, radican en el hecho de que el desarrollo sin precedentes de la técnica y la nivelación progresiva de los países capitalistas, han facilitado una superación esporádica de unos países por otros, un desplazamiento de los más poderosos por países más débiles pero de desarrollo más rápido.

"En tercer lugar, residen en el hecho de que la vieja división de las esferas de influencia entre los grupos imperialistas choca constantemente con la nueva correlación de fuerzas en el mercado mundial, y que para restablecer un 'equilibrio' entre la división de las esferas de influencia y la correlación de fuerzas, es necesaria una redivisión periódica del mundo por medio de guerras imperialistas. De ahí un desarrollo desigual más intenso y más acentuado en el período del imperialismo". (Stalin, *Una vez más sobre la desviación socialdemócrata en nuestro partido*).

En la medida en que la tierra ya está dividida entre los grupos imperialistas, la ulterior partición y re-partición del mundo sólo es posible mediante el fortalecimiento de un grupo imperialista a expensas de otro (esto sucedió en la última guerra imperialista), lo cual, por supuesto, no disminuye sino que acentúa la desigualdad en el desarrollo de los diferentes países.

Por otra parte, la técnica puede desarrollarse ahora tan rápidamente que, si las condiciones fueran favorables, un país podría en un período comparativamente corto alcanzar a los demás países y dejarlos muy atrás. Así, por ejemplo, el rápido progreso de la producción de petróleo en América tuvo como consecuencia que Gran Bretaña, que antes abastecía de carbón al mundo, y cuya industria entera se basaba en el carbón, se haya convertido ahora, en comparación con América, en un país relativamente atrasado, en lugar de un país avanzado.

El desarrollo esporádico de la técnica acentúa también por sí mismo el desnivel. Aparte de eso, crea insatisfacción entre los nuevos advenedizos imperialistas que no pueden contentarse con la antigua división del mundo y empiezan a esperar una redivisión de acuerdo con la nueva correlación de fuerzas. Esto conduce a un mayor fortalecimiento de un grupo de países en detrimento de otros y a una mayor acentuación de su desigualdad.

A la luz de la teoría del desarrollo desigual del capitalismo que acabamos de proponer, no es difícil responder a la pregunta de si la estabilización capitalista niega el hecho de la decadencia, y si los hechos de la técnica creciente refutan nuestro postulado de que el capitalismo monopolista se ha convertido ya en un obstáculo en el desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad.

#### Lenin, en su Imperialismo, dice:

"Es característico del capitalismo que en él se entrecrucen ambas tendencias contradictorias: la tendencia a la 'decadencia' y la tendencia al crecimiento. Algunas ramas de la industria, algunos sectores de la burguesía, algunos países, revelan en la época imperialista ahora una y ahora la otra de estas tendencias en uno u otro grado. En conjunto, el capitalismo se desarrolla incomparablemente más rápido que antes, pero ese desarrollo no sólo se hace en general cada vez más desigual, sino que esa desigualdad se expresa en la decadencia de algunos de los países capitalistas más poderosos (Gran Bretaña)." (*Lenin*, El imperialismo, edición inglesa).

De ello se deduce que en algunos casos las fuerzas productivas pueden desarrollarse, aunque existe un proceso general de decadencia por el que, como muestra Lenin, se ven afectados los países capitalistas más poderosos.

La desigualdad en el desarrollo del capitalismo es una prueba de la gravedad y las contradicciones dentro del sistema capitalista y de los peligros con los que está amenazado por estas contradicciones.

#### 137. La teoría del superimperialismo.

En este caso, ¿hacia dónde va el capitalismo?

Argumentando en abstracto podríamos llegar a la siguiente conclusión: si los conflictos conducen a la organización de empresas monopolistas, es posible que estas empresas se unan más tarde, o que la más fuerte se trague a la más débil, y que finalmente lleguemos a un trust mundial único, a una organización única del mundo capitalista sin contradicciones entre sus diferentes partes.

Algunos socialdemócratas, y en particular Kautsky, que en su día fue un marxista revolucionario, defienden realmente esta teoría.

¿Hasta qué punto es correcta esta teoría?

Escuchemos lo que Lenin tiene que decir:

"'Desde un punto de vista puramente económico', escribe Kautsky, 'no es imposible que el capitalismo atraviese todavía una nueva fase, la de la extensión de la política de los cárteles a la política exterior, o del ultraimperialismo'. Es decir, del superimperialismo, de la unión de los imperialismos mundiales y no de sus luchas; una fase en la que cesarán las guerras bajo el dominio capitalista, una fase de 'explotación de la tierra por el capital financiero unido internacionalmente'. ... Consultemos en este asunto los datos económicos exactos relativos a él. ¿Es posible el 'ultraimperialismo' 'desde el punto de vista puramente económico'?

448

"Si el 'punto de vista puramente económico' significa pura abstracción, todo lo que puede decirse se resuelve en la siguiente proposición: la evolución del capitalismo tiende a los monopolios, por lo tanto tiende a

un monopolio mundial unido, a un trust universal. Esto es innegable, pero también carece por completo de sentido.

"Si, por otra parte, estamos discutiendo las condiciones 'puramente económicas' del período del capital financiero, considerado como un período histórico real a principios del siglo XX, entonces las abstracciones sin vida sobre el imperialismo son mejor refutadas por las realidades económicas concretas de la situación mundial actual". (La línea de argumentación de Kautsky sobre el "ultraimperialismo" fomenta, entre otras cosas, esa idea profundamente errónea, que no hace más que dar pábulo a los apologistas del imperialismo, de que la dominación del capital financiero debilita las desigualdades y contradicciones de la economía mundial, cuando en realidad las refuerza)... .

"Observamos tres zonas de capitalismo muy desarrollado, es decir, con un gran desarrollo de los medios de transporte, del comercio y de la industria. Son las zonas centroeuropea, británica y americana... Hay dos zonas de débil desarrollo capitalista: Rusia y Asia Oriental. En la primera la densidad de población no es grande, en la segunda es muy alta; en la primera la concentración política es muy elevada, en la segunda no existe. La partición de China no ha hecho más que empezar, y la competencia entre Japón y los EE.UU., en relación con ella, gana continuamente en intensidad.

"Compárense las ideas de Kautsky sobre el ultraimperialismo 'pacífico' con esta dura realidad, con la inmensa diversidad de condiciones económicas y políticas, con la extrema desproporción del ritmo de desarrollo de los diferentes países, con las violentas luchas de los Estados imperialistas. En cuanto a los cárteles internacionales en los que Kautsky ve el embrión del ultraimperialismo, ¿no nos proporcionan un ejemplo del reparto del mundo y de su nuevo reparto, del paso del reparto pacífico al reparto bélico, y viceversa? El capital financiero americano y de otros países, que se ha repartido pacíficamente el mundo con la participación de Alemania —en el combinado ferroviario internacional, por ejemplo, o en la marina mercante internacional—, ¿no está ahora volviendo a repartirse el mundo sobre la base de nuevos alineamientos de fuerzas resultantes de cambios que no son en absoluto de naturaleza pacífica? ...

"Preguntamos: ¿hubo bajo el capitalismo algún medio de remediar la desproporción entre el desarrollo de la producción y la acumulación de capital, por un lado, y la división de las colonias y las esferas de influencia por el capital financiero, por otro, que no fuera el recurso a las armas?". (Lenin, *El imperialismo*, págs. 101-7, edición inglesa).

De ello se deduce que la creación de "un único trust mundial" sólo es lógicamente concebible si es concebible extender sin fin la línea a lo largo de la cual se desarrolla el capitalismo. Pero si analizamos el capitalismo moderno en términos concretos encontramos que sus contradicciones son tan grandes que debe estallar en pedazos y dejar de existir antes de que pueda transformarse en un trust mundial único. <sup>95</sup>

El pasaje de Lenin fue escrito antes del fin de la guerra mundial.

Después de la guerra mundial, en lugar de "una reorganización de la vida sobre principios de justicia" prometida por los hipócritas imperialistas, en lugar de un trust mundial y antagonismos capitalistas menores prometidos por Kautsky, vemos, a pesar de la estabilización, sólo una mayor acentuación de los antagonismos inherentes al orden capitalista.

450

La lucha por los mercados y por un nuevo reparto del mundo no cesa, sino que se intensifica; los antagonismos entre las distintas organizaciones imperialistas, que parecían mitigarse durante la lucha general, reaparecen, y surgen nuevas agrupaciones nacionales y nuevos conflictos.

América, la nueva "señora de los mares", choca en su desarrollo ulterior con otro poderoso bucanero: Japón.

95

En realidad, sin embargo, el gas no desaparece, porque cuando descendemos al gas real y no a fórmulas abstractas, encontramos que antes de llegar a 273 el gas se convierte en fluido, y dicha ley no se aplica a los fluidos. Lo mismo ocurre con la tendencia a la amalgama capitalista. En abstracto, esa tendencia puede continuar sin fin, pero en realidad tiene un cierto límite: el capitalismo se destruye antes de que pueda convertirse en un único trust mundial.

<sup>&</sup>lt;sup>95</sup> No existe ninguna ley cuya acción pueda extenderse indefinidamente, ya que siempre se alcanza un cierto límite más allá del cual, debido al cambio de las condiciones, la ley se vuelve inaplicable. Esto es cierto tanto en las ciencias sociales como en las naturales.

Según la ley de expansión de los gases bajo la influencia de la temperatura, el gas, si se enfría 2730, debería tener un volumen igual a 0; es decir, debería desaparecer por completo porque un enfriamiento de un grado disminuye su volumen en

Gran Bretaña, debilitada por la guerra, no renuncia a sus sueños de recuperar el poder; Francia lucha contra Gran Bretaña por la influencia en Europa Central —Alemania, Polonia, Checoslovaquia— y por la influencia en África y Asia Central; la belicosa Italia fascista proclama también sus pretensiones en los Balcanes, la antesala de Asia y el norte de África. La lucha por la influencia se agudiza en "semicolonias" como China y otras. El hundimiento de Europa Central, la formación de una serie de pequeños Estados en lugar del Imperio austrohúngaro y en las afueras del antiguo Imperio ruso, han enredado aún más la masa de contradicciones.

Alemania, que antes de la guerra era uno de los países más ricos del mundo, ha sido saqueada y arruinada. Aparte de haber sido despojada de sus colonias y de sus provincias más ricas, cientos de las mejores fábricas alemanas y una enorme masa de riquezas fueron destruidas con el pretexto del desarme de Alemania; la flota mercante, un vasto número de vapores y vagones de ferrocarril fueron sustraídos a Alemania, y el país fue gravado con contribuciones colosales.

Tras siete u ocho años de desolación e inanición, Alemania se está poniendo en pie; apenas ha conseguido levantarse y, sin embargo, ya habla de su derecho a un "lugar bajo el sol." Se están gestando nuevos conflictos entre Alemania y Polonia en relación con las reclamaciones alemanas de devolución de sus colonias. Muchos de los demás Estados europeos intentan poner a Alemania de su parte en caso de guerra.

A pesar de que se habla de la "última guerra", a pesar de la serie de conferencias de desarme, hay un febril proceso de armamento en curso: Gran Bretaña, Japón y Francia están construyendo febrilmente flotas navales y aéreas y Estados Unidos "hornea cruceros como pan caliente."

En la tranquilidad de los laboratorios científicos se están elaborando planes de nuevos medios de destrucción, de artillería, de guerra química y aérea.

Europa tiene ahora más hombres en armas que antes de la guerra.

Es verdaderamente un "polvorín" y bastará una chispa para provocar otra terrible conflagración.  $^{96}$ 

Hablar de superimperialismo y de atenuación de las contradicciones del

<sup>&</sup>lt;sup>96</sup> Hablando con propiedad, la guerra militar no se ha detenido ni un momento desde la guerra mundial. Recordemos los acontecimientos de Marruecos, Siria y China.

capitalismo en tales condiciones, sólo debilita la vigilancia del proletariado, que lucha contra el capitalismo y las guerras que de él se derivan.

#### 138. La caída inevitable del capitalismo y la transición al comunismo.

Ahora resumiremos lo que hemos dicho hasta ahora y sacaremos conclusiones. Hemos visto que los antagonismos inherentes al orden capitalista no disminuyen con su desarrollo, sino que, por el contrario, aumentan constantemente.

Estos antagonismos deben acabar tarde o temprano en un enfrentamiento.

El capitalismo declina inevitablemente hacia su destrucción. No está en condiciones de recuperarse porque sus crecientes antagonismos limitan el desarrollo ulterior de la sociedad y de sus fuerzas productivas. Si todavía se puede observar cierto desarrollo de la técnica en algunas esferas, ese desarrollo procede de manera muy desigual y está en gran medida relacionado con las exigencias de la guerra, es decir, con la perspectiva de la destrucción futura. La burguesía moribunda ya no es capaz de sacar a la sociedad del caos. La idea de la aniquilación de los antagonismos de la sociedad capitalista mediante la organización de un trust mundial único no es más que un sueño vacío, pues los antagonismos del capitalismo son tan grandes que el sistema no resistirá hasta que un trust capitalista haya devorado a todos los demás en la lucha.

452

Al concentrar la producción en manos de una pequeña minoría, al elevar la técnica a un alto nivel y al elaborar, mediante la organización científica del trabajo, los principios de organización y dirección de la industria, el capitalismo ha creado ya los requisitos previos para la organización de un sistema económico mundial único, sin barreras de propiedad y basado en la producción planificada en interés de toda la sociedad.

Pero el hecho de que el capitalismo haya creado las condiciones necesarias para la organización de un sistema económico mundial único no es lo único importante. Para que estas condiciones puedan ser utilizadas, para que la posibilidad se convierta en realidad, es necesario no sólo que el capitalismo haya sobrevivido a su utilidad, sino que surja una nueva fuerza capaz de convertir esta posibilidad en realidad.

Esta fuerza surge en la clase obrera, que con el desarrollo del capitalismo concentra y organiza inevitablemente su poder y actúa como vanguardia en la lucha por una sociedad comunista, una sociedad que no conozca la anarquía en la producción ni los antagonismos de clase, porque las herramientas y los medios de producción, así como la organización de la producción y la distribución, están en manos de los propios productores.

La organización económica sobre bases comunistas es la única salida posible a las contradicciones del orden capitalista y se hace imperativa por el curso de los acontecimientos.

La rapidez con que se realice la reorganización de la sociedad sobre nuevas bases dependerá del grado de organización de la clase obrera, de la profundidad de las contradicciones existentes entre la burguesía, de la medida en que el proletariado logre conquistar algunos de los sectores de la pequeña burguesía que ahora apoyan a la burguesía y de la fuerza del movimiento revolucionario en las colonias.

En esencia, ya hemos entrado en la fase de esa transformación. La Revolución de Octubre en Rusia marcó el comienzo de la Revolución Comunista, el comienzo del derrumbe del capitalismo y de la construcción del socialismo.

Los éxitos de la Unión Soviética, junto a la decadencia de los países capitalistas, garantizan el advenimiento de la Revolución Comunista en todo el mundo. Esta revolución no pudo realizarse inmediatamente después de la Revolución de Octubre, porque la decadencia del capitalismo, como hemos visto, no avanza en línea recta.

Estos hechos no son refutados en absoluto por la "estabilización" capitalista de la que ya hemos hablado.

Del mismo modo que la mejora del estado de una persona muy enferma no siempre es señal de su recuperación, sino más bien de la proximidad de su muerte, tampoco la mejora relativa de la posición del capitalismo (su estabilización temporal) es señal de su recuperación.

Que la agitada ebullición del capitalismo moderno no es signo de salud se desprende de los siguientes hechos. La estabilización va acompañada de dificultades a cada paso; las crisis que van y vienen son extremadamente irregulares —se diferencian de las crisis del capitalismo clásico por su frecuencia, por el hecho de que no hay regularidad en su sucesión, como es el

caso de las crisis "normales". Por último, y esto es lo más importante, el capitalismo estabilizado contemporáneo se distingue por el hecho de que sus potencialidades productivas son superiores al poder adquisitivo de las masas, que sus posibilidades técnicas son más amplias que sus posibilidades económicas. Por un lado, los capitalistas son capaces de producir más de lo que realmente producen y, por otro, los millones de trabajadores desempleados y mal pagados no tienen medios para comprar lo que necesitan.

Todo esto demuestra que el capitalismo está mortalmente enfermo y que no hay poder sobre la tierra que pueda salvarlo de una destrucción segura.

454

#### MATERIAL DE LECTURA DE LA PARTE IX

A. Las sociedades anónimas.

Extracto de *El Capital*, vol. iii, pp. 516-19.

- B. Dividendos y beneficios del fundador.
  - Extracto de El capital financiero de Hilferding, cap. VII.
- C. Concentración de la producción y monopolios. Extracto de El imperialismo, última etapa del capitalismo, de Lenin, cap.I.
- D. Características generales del imperialismo.
  - Extracto de El imperialismo de Lenin, cap. III.
- E. El desarrollo desigual del capitalismo y la teoría del superimperialismo. Además de los extractos de El imperialismo de Lenin que figuran en el texto, sería aconsejable leer su introducción a Economía mundial e imperialismo de

Bujarin. Sobre la cuestión del superimperialismo, sugerimos también el capítulo duodécimo del libro de Bujarin.

- F. Para un estudio más detallado de las cuestiones tratadas en este capítulo, sugerimos una lectura atenta de todo el Imperialismo de Lenin, que puede ser comprendido por cualquier lector de este libro. Véase también el libro de Bujarin arriba citado.
- G. La lucha de los monopolistas contra las empresas recalcitrantes. Lenin, El imperialismo, cap. I.
- H. La explotación colonial.

Extracto de Acumulación de capital de Rosa Luxemberg.

#### TEMAS PARA LOS ENSAYOS

#### Primer tema

#### Precio y valor en condiciones de capitalismo monopolista

La base del ensayo deben ser los seis temas tratados en el par. 123, desarrollándolos y completándolos.

#### Segundo tema

#### La guerra mundial de 1914-18 y sus consecuencias.

#### Esquema del ensayo

- 1. Las causas de la guerra mundial.
- 2. La guerra y la organización de la producción durante la guerra.
- 3. El tratado de paz de Versalles.
- 4. La posición de los distintos países capitalistas después de la guerra.
- 5. El creciente endeudamiento de los Estados Europeos.
- 6. La crisis financiera.
- 7. El desempleo.
- 8. La agudización de las contradicciones tras la guerra: aumento de los aranceles protectores y del armamento; industrialización de las colonias y encarecimiento de las materias primas; la lucha ulterior por los mercados en las colonias.

455

#### **PREGUNTAS**

1. Nachimson Spectator en el primer volumen de su *Economía mundial antes y después de la guerra*, da los siguientes datos sobre las empresas en la Rusia zarista:

"En 1911, existían en Rusia 1.651 compañías con un capital social de 3.346,4 millones de rublos y una propiedad por valor de 2.758,9 millones de rublos, y un beneficio de 470,6 millones de rublos para el año, constituyendo el 14,1 por ciento, del capital social con una distribución de dividendos por valor de 221,2 millones de rublos o el 6 por ciento. 6 por ciento del capital social.

"Estas empresas se dividieron de la siguiente manera entre las diferentes industrias:

"El grupo más numeroso lo formaban las empresas de productos alimenticios (18,2%), lo que es natural en un país agrario; pero en cuanto al volumen de

capital, este grupo ocupaba el cuarto lugar. La industria minera contaba con más de una quinta parte del capital social (22%); le seguía la industria textil (19,4%), que ocupaba el segundo lugar en cuanto al número de empresas (17,1%); luego venían los bancos (14,4% del capital total) y las industrias metalúrgica y de maquinaria (10,3%). Del total del capital social, los establecimientos mineros tenían casi un tercio, la industria textil el 15,8 por ciento, la industria metalúrgica el 10 por ciento, la industria alimentaria el 8,9 por ciento".

¿Qué conclusiones pueden extraerse de estas estadísticas sobre el peso específico de las empresas no sólo en la vida de Rusia, sino en la de los países capitalistas en general?

2. Juntas generales de la Sociedad Minera Boguslavsky.

El mayor número de Acciones estaban representadas por:	Representantes el 21 de diciembre	Representantes el 26 de abril
1	1913	1916.
Azov-Don Bank	10,000	8,000
Mrs. P. A. Borinskaya	10,000	10,200
Princess A. A. Obolenskaya	10,000	10,000
A. A. Polovtzev	5,900	8,000
G. F. Zeidler	2,000	2,410
A. G. Shachbudagov	1,270	_
A. I. Feldman	855	_
G. F. Zeidler	_	1,000
Petrograd International Bank	_	1,000
I. N. Leschinsky	_	750

456

¿Muestran las estadísticas hasta qué punto las sociedades anónimas conducen a una "democratización del capital"?

- 3. ¿Cuáles son las causas de la rápida difusión de las sociedades anónimas en la época del capitalismo más desarrollado?
- 4. El beneficio del fundador sobre todas las acciones de una sociedad asciende a 300.000£; el tipo medio de interés bancario es del 4 por ciento; los dividendos pagados ascienden al 16 por ciento, sobre el precio nominal de la acción. Cuánto capital social invirtieron los fundadores en la inauguración de la empresa?
- 5. Muestre el beneficio del fundador si el precio nominal de una acción es igual a A, el tipo medio de interés bancario es igual a I y los dividendos son iguales a D (en relación con el precio nominal de la acción). Aplica la fórmula sobre

el precio del suelo que figura en el par. 84.

6. Algunos estudiosos burgueses afirman que el imperialismo es un afán general de mayor poder, característico de todas las naciones en todas las épocas. Otros sostienen que el imperialismo es característico no sólo de las naciones, sino también de los individuos que buscan el poder y la riqueza, e incluso de los animales y las plantas. Dicen que un árbol, al extender sus raíces y desplazar a otras plantas, tiene tendencias imperialistas.

Mussolini declaró recientemente en el Parlamento italiano que el imperialismo es un atributo de todo organismo que lucha por la existencia.

Analice este punto de vista y dé su opinión al respecto.

7. Precio y producción de automóviles en las fábricas de Ford.

	Precio	Número de automóviles
Año.	en dólares.	producidos.
1909-10	950	18,664
1910-11	780	34.528
1911-12	690	78,440
1912-13	600	168,220
1913-14	550	248,317
1914-15	490	308,213
1915-16	440	533.921
1916-17	360	785,432
1917-18	450	706,584
1918-19	525	533.706
1919-20	de 575 a 440	996,660
1920-21	de 440 a 355	1,250,000

¿Qué muestra esta tabla? ¿Cómo se pueden conciliar estas cifras con la teoría de la "decadencia" del capitalismo?

- 8. Explica por qué la guerra destruyó el sistema crediticio. Explique también el alto coste de la vida durante la guerra.
- 9. Las estadísticas muestran que muchas ramas de la industria se desarrollaron considerablemente durante la guerra. Por ejemplo, la producción de coque en Alemania aumentó enormemente; la producción de electroacero se triplicó en Alemania durante la guerra, se quintuplicó en Gran Bretaña y se quintuplicó en América.

No contradice esto nuestra afirmación sobre la destrucción de las fuerzas productivas en tiempo de guerra?

10. Los ingresos netos de catorce compañías ferroviarias británicas con un capital de 13,2 millones de libras esterlinas fueron:

1913	£2-25	milliones
1916	£2.67	
1917	£3.01	
1918	£2.94	
Deducciones para el fondo	de reserva:	
1913	£1,186	miles
1916	£1.533	
1917	£1.735	
1918	£1,621	
Pago de dividendos:		
1913		10.8 %
1916		10.9 %
1917		11.8 %
1918		11.2 %

¿Qué conclusiones podemos sacar de estas cifras?

11. Saca tus propias conclusiones de los cuadros siguientes y explica su significado.

TABLA I

Depósitos de oro en los principales países en 1913-18.

	En milliones de		%, de Suministro	
	dolares.		Mundial.	
País	1913	1918	1913	1918
Gran Bretaña	170	524	5	8.3
Francia	679	665	20	10
Italia	288	243	8.5	3.9
Alemania	274	539	8.2	8.5
Austro-Hungría	251	53	7.4	0.8
Dinamarca	20	52	0.6	0.8
Noruega	13	33	0.4	0.5
Estados Unidos	692	2,246	20.4	40.3
Japón	65	226	1.9	3.6

TABLA II *Ingresos de los Estados beligerantes durante la guerra.* 

	En millones de dólares.			
	Ingresos	Préstamos	Préstamos	Préstamos
País	ordinarios	internos	de países	de países
			aliados	neutrales

Part IX. El imperialismo y la caída del capitalismo

Gran Bretaña	4.902	16,082	2,909	1,067
Francia	5,130	10,619	1,426	606
Estados Unidos	2,787	12,485	198	_
Alemania	3,660	19,409	_	9
Austro-Hungría	5,410	6,241	711	_
Turquía	930	353	348	_
Rusia	6,082	7,632	2,289	236

- 12. ¿Cuál cree que fue el efecto de las condiciones económicas durante e inmediatamente después de la guerra sobre los rentistas (personas que vivían de los dividendos y de recortar cupones)?
- 13. Se sabe que Estados Unidos recuperó su posición económica antes que los demás países, y que ya ha superado el nivel de antes de la guerra. ¿No contradice esto la teoría de la decadencia del capitalismo?
- 14. ¿Qué país cree que reúne las condiciones más favorables para la formación de una aristocracia obrera?

# PARTE X CAPÍTULO I

# TRANSICIÓN DEL CAPITALISMO AL SOCIALISMO

139. Inevitabilidad del período de transición del capitalismo al comunismo.

Paso a paso hemos seguido el desarrollo de la sociedad capitalista y hemos llegado al punto de su inevitable caída. Al principio de nuestro curso, anticipando nuestras deducciones finales, afirmamos que el sistema que sustituirá al capitalismo será un sistema comunista.

Mientras que en aquel momento sólo podíamos plantearlo en forma de suposición, ahora, sobre la base del análisis de todas las tendencias que se observan en el desarrollo del capitalismo, podemos repetir esa afirmación con una convicción científica en su exactitud.

Toda la tendencia del desarrollo del modo de producción capitalista, que Marx describió tan excelentemente en su Manifiesto Comunista mucho antes de nuestra época, se confirma ahora ante nuestros propios ojos.

Marx demostró que el desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad capitalista conduce, con la inevitabilidad de las leyes de la naturaleza, hacia el comunismo, del mismo modo que el desarrollo de las fuerzas productivas en la sociedad feudal dio origen al capitalismo. Dijo:

"Hemos visto que los medios de producción y de intercambio, que sirvieron de base para el desarrollo de la burguesía, se habían generado en la sociedad feudal. Pero llegó un momento, en una determinada fase del desarrollo de estos medios de producción y de cambio, en que las condiciones en que se desarrollaban la producción y el intercambio de mercancías en la sociedad feudal, en que la organización feudal de la agricultura y la manufactura, en que (en una palabra) las relaciones feudales de propiedad ya no eran adecuadas para las fuerzas productivas

tal como se desarrollaban ahora. Obstaculizaban la producción en lugar de ayudarla. Se habían convertido en grilletes para la producción. Había que romperlas: se rompieron.

"Su lugar fue ocupado por la libre competencia en conjunción con el sistema social y político apropiado para la libre competencia: la dominación económica y política de la clase burguesa.

"Un movimiento similar se está produciendo bajo nuestros propios ojos. Las condiciones burguesas de producción e intercambio, las relaciones burguesas de propiedad, la sociedad burguesa moderna, que ha conjurado tan poderosos medios de producción e intercambio, son como un mago que ya no es capaz de controlar a los espíritus que sus hechizos han convocado desde el mundo inferior. Desde hace decenios, la historia de la industria y del comercio no es más que la historia de la rebelión de las fuerzas de producción modernas contra las condiciones de producción contemporáneas, contra las relaciones de propiedad esenciales para la vida y la supremacía de la burguesía. Baste mencionar las crisis comerciales que, en su recurrencia periódica, se vuelven cada vez más amenazadoras para la existencia de la sociedad burguesa. Estas crisis comerciales conducen periódicamente a la destrucción de una gran parte no sólo de los productos acabados de la industria, sino también de las fuerzas de producción existentes. Durante la crisis estalla una epidemia social, una epidemia que habría parecido absurdamente paradójica en todas las fases anteriores de la historia del mundo: una epidemia de sobreproducción. Temporalmente, la sociedad recae en la barbarie. Es como si una hambruna o una guerra universal y devastadora hubieran cortado repentinamente los medios de subsistencia. La industria y el comercio han sido, en apariencia, totalmente destruidos. ¿A qué se debe esto? Porque la sociedad tiene demasiada civilización, demasiados medios de subsistencia, demasiada industria, demasiado comercio. Las fuerzas productivas a disposición de la comunidad ya no sirven para fomentar las relaciones burguesas de propiedad. Habiendo crecido demasiado para estas relaciones, se ven obstaculizadas por ello; y cuando superan el obstáculo, extienden el desorden por toda la sociedad burguesa y ponen en peligro la existencia misma de la propiedad burguesa. El sistema burgués ya no puede hacer frente a la abundancia de la riqueza que crea. ¿Cómo supera la

burguesía estas crisis? Por un lado, mediante la aniquilación forzosa de una cantidad de fuerzas productivas; por otro, mediante la conquista de nuevos mercados y la explotación más a fondo de los antiguos. ¿Con qué resultado? El resultado es que se allana el camino a crisis más generalizadas y más desastrosas, y que se reduce la capacidad de evitarlas. Las armas con las que la burguesía derrocó al feudalismo se vuelven ahora contra la propia burguesía". (Manifiesto Comunista, edición inglesa, 1929.)

461

La fase imperialista del desarrollo capitalista que acabamos de analizar constituye un período en el que las fuerzas productivas convocadas por el capitalismo se rebelan contra el sistema capitalista.

Pero sabemos que para el surgimiento de un nuevo orden social no basta con que se produzca un choque entre las fuerzas productivas y la forma de las relaciones sociales. Tiene que haber una clase que pueda arrebatar la bandera del progreso de las manos de la clase que ahora se ve obligada a abandonar la escena histórica, y llevarla adelante. Si la tendencia del desarrollo social no prepara las condiciones necesarias para el nacimiento de tal clase, entonces las contradicciones entre las crecientes fuerzas productivas y la forma de las relaciones sociales conducen a la decadencia de esa sociedad y a su retorno a una etapa inferior del desarrollo social. Así es como decayeron las antiguas Grecia y Roma, basadas en la esclavitud. Las condiciones de la esclavitud podían producir una clase revolucionaria capaz de organizar un nuevo modo de producción.

Pero al seguir paso a paso el desarrollo capitalista vimos cómo poco a poco se va formando y consolidando una clase, el proletariado, que alcanza una comprensión cada vez más clara de sus intereses y de su misión histórica; una clase que está llamada a derrocar la dominación capitalista y a inaugurar el orden comunista.

#### Marx decía:

"La burguesía no sólo ha forjado las armas que la matarán; también ha engendrado a los hombres que utilizarán estas armas: los obreros modernos, los proletarios".

"En la misma proporción en que se ha desarrollado la burguesía, es decir, el capital, se ha desarrollado el proletariado, la clase obrera moderna. ... A medida que se desarrolla la industria, el proletariado no

sólo aumenta en número; se concentra en masas más grandes, su fuerza crece; es más consciente de esa fuerza.. .

"Las clases que hasta ahora han conquistado el poder, han tratado de salvaguardar su recién adquirida posición sometiendo a la sociedad en general a las condiciones por las que ellas mismas obtuvieron sus posesiones. Pero la única manera en que los proletarios pueden obtener el control de las fuerzas productivas de la sociedad es poniendo fin a sus propios métodos anteriores de adquisición y, con ello, a todos los métodos de adquisición existentes. Los proletarios no tienen nada propio que salvaguardar; su tarea consiste en destruir todas las seguridades y salvaguardas privadas preexistentes.

"Todos los movimientos anteriores han sido movimientos de minorías, o movimientos en interés de minorías. El movimiento proletario es un movimiento independiente de la inmensa mayoría en interés de esa mayoría. El proletariado, el estrato más bajo de la sociedad existente, no puede levantarse por sí mismo, no puede erguirse sobre sus pies, sin desbaratar toda la superestructura que comprende los estratos que componen esa sociedad....

"Los proletarios no tienen nada que perder, salvo sus cadenas. Tienen un mundo que ganar". (*Manifiesto Comunista*, edición inglesa, 1929.)

Así, el propio modo de producción capitalista prepara, en el curso de su desarrollo, las condiciones necesarias para su propia destrucción y para la creación de un nuevo tipo de relaciones sociales, por una parte desarrollando de tal modo las fuerzas productivas que ya no pueden conciliarse con las limitaciones de la propiedad burguesa sobre los medios de producción, y por otra creando sus propios sepultureros —una clase de obreros revolucionarios.

¿Cómo se produce la transición de un modo de producción a otro, del capitalismo al comunismo?

En primer lugar, el proletariado debe, en palabras de Marx, "expropiar a los expropiadores", es decir, tomar en sus manos el poder político y económico.

Leemos en el Manifiesto Comunista:

"Ya hemos visto que el primer paso de la revolución obrera es hacer del proletariado la clase dominante....".

"El proletariado utilizará su supremacía política para arrebatar gradualmente todo el capital a la burguesía, centralizar todos los medios de producción en manos del Estado (es decir, del proletariado organizado como clase dominante) y aumentar lo más rápidamente posible la masa total de las fuerzas productivas". (*Manifiesto Comunista*, edición inglesa, 1929.)

463

El período de transición tras la toma del poder político y económico por el proletariado será un largo período de transformación revolucionaria de la sociedad capitalista en comunismo.

En su crítica al Programa de Gotha, Marx dijo que: "En correspondencia con esto habrá un período de transición política

durante el cual el Estado no puede ser otra cosa que la dictadura revolucionaria del proletariado".

Y Lenin, en su Revolución proletaria y Kautsky el Renegado, reiteró:

"La dictadura revolucionaria del proletariado es una autoridad mantenida por el proletariado por medio de la fuerza sobre y contra la burguesía, y no sujeta a ninguna ley." (Lenin, *La revolución proletaria*, pág. 18, edición inglesa, 1929.)

Pero, ¿hasta qué punto es necesaria tal dictadura? Sabemos que la burguesía, junto con los terratenientes, constituye la minoría insignificante en todos los países; ¿no es posible que la clase obrera, con su superioridad numérica sobre la burguesía, tome y mantenga el poder sin recurrir a la violencia revolucionaria, mediante el uso de métodos exclusivamente democráticos?

A esta pregunta Lenin respondió en su Revolución Proletaria que es necesaria una dictadura:

"Para romper la resistencia de la burguesía; para inspirar miedo a los reaccionarios; para mantener la autoridad del pueblo armado contra la burguesía; para que el proletariado pueda reprimir por la fuerza a sus enemigos." (*Ibid.*, p. 42.)

Pero si no es difícil demostrar la necesidad de una dictadura revolucionaria del proletariado al principio, en el período del derrocamiento de la burguesía y la toma del poder por el proletariado, ¿cómo se puede demostrar y justificar

esa necesidad durante todo el período de transición, el período de la transformación revolucionaria del capitalismo al comunismo, que, como acabamos de afirmar, será un período muy largo? La respuesta a esta pregunta la encontramos de nuevo en el folleto de Lenin mencionado anteriormente. Dice:

464

"Es posible, por medio de una insurrección exitosa en el centro o de un motín en el ejército, derrotar a los explotadores de un solo golpe, pero salvo en casos muy raros y particulares, los explotadores no pueden ser destruidos de una vez. ... Además, la expropiación por sí sola, como acto jurídico o político, no resuelve ni mucho menos la cuestión, ya que es necesario sustituir prácticamente a los terratenientes y capitalistas, sustituir por otra, una clase obrera, la gestión de las fábricas y haciendas. No puede haber igualdad entre los explotadores, que durante muchas generaciones han disfrutado de la educación y de las ventajas y hábitos de la propiedad, y los explotados, la mayoría de los cuales, incluso en las repúblicas burguesas más avanzadas y democráticas. acobardados. están asustados. ignorantes, desorganizados. Es inevitable que los explotadores sigan disfrutando de un gran número de grandes ventajas prácticas durante un período considerable después de la revolución. Todavía tienen dinero (ya que es imposible abolir el dinero de una vez), algunos bienes muebles (a menudo de una extensión considerable), conexiones sociales, hábitos de organización y gestión, conocimiento de todos los secretos (costumbres, métodos, medios y posibilidades) de la administración, educación superior, cercanía al personal superior de expertos técnicos (que viven y piensan al estilo burgués), y conocimientos y experiencia incomparablemente superiores en asuntos militares (lo cual es muy importante), etcétera, etcétera. Si los explotadores son derrotados en un solo país —y esto, por supuesto, es la regla, ya que una revolución simultánea en varios países es una rara excepción—, siguen siendo más fuertes que los explotados, porque las conexiones internacionales de los explotadores son enormes. Y que una parte de los explotados de entre el sector menos inteligente de la clase campesina artesana "media" puede seguir a los explotadores, y de hecho lo hace, lo han demostrado hasta ahora todas las revoluciones, incluida la Comuna de París (ya que también había proletarios entre las tropas de Versalles, cosa que el eruditísimo Kautsky parece haber olvidado).

"En estas circunstancias, suponer que en cualquier revolución seria la cuestión se decide por la simple relación entre mayoría y minoría, es el colmo de la estupidez, un delirio típico de un liberal burgués ordinario, así como un engaño a las masas a las que se oculta una verdad histórica bien establecida. Esta verdad es que en todas y cada una de las revoluciones serias constituye la regla una resistencia larga, obstinada y desesperada de los explotadores, que durante muchos años seguirán disfrutando de grandes ventajas sobre los explotados." (*Ibid.*, PP. 43-44)

465

#### Llegamos así a la siguiente conclusión

- 1. La transición del capitalismo al comunismo presupone el derrocamiento de la dominación burguesa y la conquista revolucionaria del poder político y de los medios de producción por el proletariado.
- 2. El derrocamiento de la burguesía debe ir seguido de un largo período de transición de transformación del capitalismo en comunismo bajo la dictadura del proletariado organizada en forma de Estado político.

#### 140. Concepciones del socialismo y del comunismo.

Hemos visto que el socialismo no aparece ya hecho tras el derrumbe del capitalismo y la toma del poder por el proletariado, sino que llega como resultado de un largo período de transición en el que tiene lugar una transformación revolucionaria del capitalismo en comunismo. En esa transformación de las relaciones productivas capitalistas en relaciones comunistas, Marx, y más tarde Lenin, distinguieron dos períodos.

El primer período, o la primera fase, del comunismo, corresponde a lo que llamamos socialismo. Se caracteriza sobre todo por el hecho de que los medios de producción ya no son propiedad privada, sino que pertenecen a toda la sociedad. Con la destrucción de la propiedad privada de los medios de producción, se destruye también la clase capitalista. De ello se deduce que en el socialismo no habrá clases con sus intereses contrapuestos ni lucha de clases. Este es el primer rasgo distintivo de la sociedad socialista.

La segunda característica, que se deriva de la primera, es el hecho de que la distribución de los medios de subsistencia depende de la cantidad de trabajo

que cada miembro sano de la sociedad puede aportar a la sociedad.

He aquí lo que dice Marx al respecto:

"Por consiguiente, después de todas estas deducciones, el productor individual recibe precisamente lo que da a la sociedad. Lo que ha dado es su quantum individual de trabajo. Por ejemplo, la jornada social de trabajo consiste en la suma de las horas de trabajo individuales; el tiempo de trabajo individual del productor individual es la parte que ha aportado a la jornada social de trabajo, su parte en esa jornada. El productor individual recibe de la sociedad un vale en el que consta que ha realizado tal y tal cantidad de trabajo (una vez deducido su trabajo por cuenta del fondo comunal). Al presentar este vale, retira del almacén comunal de artículos de consumo tanto como valga esta cantidad de trabajo. La sociedad le devuelve la misma cantidad de trabajo en otra forma. Evidentemente, se aplica el mismo principio que regula el intercambio de mercancías, en la medida en que se trata de un intercambio de valores equivalentes. El contenido y la forma se modifican porque, en las nuevas circunstancias, nadie tiene nada que dar más allá de su trabajo; y porque, por otra parte, nada que no sean artículos para el consumo individual puede pasar a la propiedad individual. Sin embargo, en lo que respecta al intercambio de estos artículos de consumo individual entre los productores individuales, opera el mismo principio que cuando se efectúa el intercambio de equivalentes de mercancías, es decir, una cantidad de trabajo en una forma se intercambia por una cantidad igual de trabajo en otra forma.

"Pero una persona es física o mentalmente superior a otra, y por lo tanto puede hacer más trabajo en un tiempo determinado, o puede continuar más tiempo en el trabajo; y si el trabajo ha de ser la norma de medida, es necesario tener en cuenta la duración o la intensidad del trabajo, porque de lo contrario no hay normalización. Un derecho igual implica un derecho desigual para un trabajo desigual. No hay distinciones de clase, ya que cada trabajador se clasifica con los demás; pero hay un reconocimiento tácito de la desigualdad de las dotes individuales y, por tanto, de la desigualdad de las capacidades funcionales, ya que los que tienen un equipamiento superior son privilegiados por naturaleza. Como todo derecho, por lo tanto, es sustancialmente un derecho desigual.

"Además, un trabajador está casado, otro soltero; uno tiene más hijos que otro; y así sucesivamente. Supongamos que todos ellos realizan la misma cantidad de trabajo, y que todos reciben la misma parte del fondo social de artículos de consumo, resultará que, en efecto, uno recibirá más que otro, uno estará mejor que otro, y así sucesivamente". (Marx, *Crítica del Programa de Gotha*, traducido del ruso.)

A esto hay que añadir una causa de desigualdad tan importante como la división del trabajo en físico e intelectual, que debe dar lugar a una gran desigualdad en los niveles de desarrollo intelectual y en las exigencias culturales y, en consecuencia, en la cuantía de la remuneración. En la misma crítica al Programa de Gotha, Marx dijo:

"Si queremos evitar todas estas malas adaptaciones, el derecho debe ser desigual, no igual. Pero estas malas adaptaciones son inevitables en la primera fase de la sociedad comunista, porque nace de la sociedad capitalista y tras prolongados dolores de parto. El derecho nunca puede alcanzar un nivel más alto que el alcanzado por la estructura económica de la sociedad y por el consiguiente desarrollo cultural de la misma." (Traducido del ruso.)

Por último, el tercer rasgo distintivo del socialismo es que el Estado sigue existiendo. Es cierto que en la época socialista el Estado no reprime a nadie, porque ya no hay clases y, por tanto, no hay desigualdad de clases, contradicciones de clases y luchas de clases. Pero, como sigue habiendo desigualdad derivada de la distribución de los medios de subsistencia en función del trabajo aportado, el Estado debe seguir existiendo para mantener esta desigualdad.

Es evidente que el papel del Estado en este período de desarrollo social es muy diferente del que desempeña en el primer período tras la toma del poder por el proletariado y en el período posterior de transformación revolucionaria de la sociedad capitalista en socialismo. En la época socialista, el Estado habrá entrado ya en la fase de su desaparición gradual.

Tras definir la sociedad socialista, no nos resultará difícil caracterizar la sociedad comunista plenamente desarrollada.

El rasgo fundamental del comunismo, que lo distingue del socialismo, es que se desprende de los últimos restos de desigualdad que aún subsisten en el socialismo. Entre estos restos de desigualdad se encuentra, en primer lugar,

la distinción entre trabajo intelectual y trabajo físico. El resultado de la destrucción de los últimos restos de desigualdad será la aplicación de un principio nuevo y más justo de distribución de los medios de subsistencia. Los medios de subsistencia ya no se distribuirán en función del trabajo realizado por cada miembro de la sociedad, sino en función de las necesidades de cada miembro de la sociedad.

468

En la sociedad comunista cada miembro tendrá que dar a la sociedad todo lo que es capaz de dar y recibir a cambio todo lo que necesita. De este modo, el trabajo pasará de ser un "medio de subsistencia" a una "necesidad de vida". Es evidente que el Estado, como órgano de violencia que mantiene derechos desiguales en la distribución de los medios de subsistencia bajo el socialismo, puede marchitarse completamente bajo el comunismo.

En su Estado y Revolución, Lenin dijo:

"El Estado podrá marchitarse completamente cuando la sociedad haya realizado la fórmula: De cada cual según su capacidad; a cada cual según sus necesidades"; es decir, cuando la gente se haya acostumbrado a observar los principios fundamentales de la vida social, y su trabajo sea tan productivo, que trabajarán voluntariamente según sus capacidades. El "estrecho horizonte de la ley burguesa", que obliga a calcular, con la crueldad de un Shylock, si uno no ha trabajado media hora más que otro, si uno no recibe menos paga que otro, este estrecho horizonte quedará entonces atrás. No habrá entonces necesidad de ningún cálculo exacto por parte de la sociedad de la cantidad de productos a distribuir a cada uno de sus miembros; cada uno tomará libremente "según sus necesidades".

"Desde el punto de vista capitalista, es fácil declarar que tal orden social es una 'pura utopía' y mofarse de los socialistas por prometer a cada uno el derecho a recibir de la sociedad, sin ningún control del trabajo de los ciudadanos individuales, cualquier cantidad de trufas, coches de motor, pianos, etcétera. Incluso ahora, la mayoría de los "sabios" burgueses se libran de tales burlas, pero con ello sólo demuestran a la vez su ignorancia y su interés material en defender el capitalismo. Ignorancia, pues a ningún socialista se le ha pasado por la cabeza 'prometer' que la fase superior del comunismo llegará realmente, mientras que la anticipación de los grandes socialistas de que llegará, no supone ni las actuales fuerzas productivas del trabajo, ni el actual e

irreflexivo 'hombre de la calle' capaz de echar a perder, sin reflexión, los almacenes de la riqueza social y de exigir lo imposible." (Lenin, *Estado y revolución*, edición inglesa, págs. 125, 126.)

465

Lenin quiere decir con esto que aún no ha llegado el momento de emprender la realización del ideal absoluto de la igualdad comunista. Por el momento, esto no es un lema práctico de la lucha revolucionaria, sino una mera "profecía" científica. La tarea inmediata de la época en que vivimos es la lucha por la primera fase del comunismo-socialismo.

## 141. La cuestión de la aplicabilidad del término Economía Política a la economía soviética.

No nos hemos limitado a hacer una descripción general de la producción y del intercambio soviéticos, sino que hemos intentado hacer un análisis paralelo de los problemas de la economía política y de los problemas económicos aplicados al sistema soviético. Aquí debemos resumir y sacar ciertas conclusiones generales del material que hemos examinado.

Pero antes de sacar conclusiones y generalizaciones, debemos tratar brevemente algunas peculiaridades propias del estudio de los problemas de la economía soviética.

Estas peculiaridades surgen del papel económico tremendamente importante que el Estado soviético —el órgano de la dictadura proletaria— está llamado a desempeñar en el período de transición. Ya hemos señalado que, mientras que la producción capitalista es en su mayor parte desorganizada y caótica, la producción soviética combina la producción planificada con la desorganizada. El principio de la planificación presupone una dirección consciente de los procesos económicos por parte de los órganos públicos o estatales o de los individuos, o al menos una influencia consciente sobre ellos. Naturalmente, esto no significa que el órgano planificador que dirige los procesos económicos pueda hacer lo que quiera. La actuación de dicho órgano también está condicionada por determinadas causas y sometida a determinadas leyes. Pero no es un juguete ciego de estas leyes; al contrario, las leyes operan a través de la agencia de su voluntad y conciencia. La anarquía, por el contrario, supone una regulación de las relaciones productivas por medio de la ley ciega del valor, independientemente, y a veces a pesar, de la voluntad y el deseo

consciente del hombre.

470

De aquí surge una diferencia fundamental entre la economía política y la teoría de la economía soviética. En la medida en que las leyes que regulan la producción capitalista operan sin la voluntad y el control consciente del hombre, es necesario eliminar todo lo que interfiera de algún modo con esta espontaneidad, incluido el Estado capitalista, para poder estudiar estas leyes en su forma más pura. Ese ha sido nuestro método a lo largo de este curso. Pero debemos proceder de manera muy diferente en nuestro estudio de la economía soviética. En la economía soviética el principio de planificación, como acabamos de decir, se encarna en los órganos del Estado soviético, en sus actos y medidas. En este sentido, el Estado soviético es un elemento necesario en las relaciones productivas de la economía soviética, mientras que en la sociedad capitalista, el Estado es sólo una superestructura sobre esas relaciones.

Pasemos ahora a las conclusiones y generalizaciones que se desprenden de lo dicho al tratar de la economía soviética. En primer lugar, con respecto al regulador de las relaciones productivas en la economía soviética, que se encuentra ahora en una etapa de transición del capitalismo al socialismo. Hemos llegado a la conclusión de que la economía soviética, a diferencia del capitalismo, contiene en su seno una confluencia de dos principios: el principio de planificación y el principio de anarquía. De ello parece deducirse naturalmente que debe tener dos reguladores diferentes, cada uno de los cuales actúa en su propia esfera. Aparentemente, el plan debe regular la rama socialista de la economía soviética, mientras que el regulador anárquico, la ley del valor, debe regular la rama campesina y privada de la economía soviética; y como estos dos principios antagónicos de la economía soviética chocan, debe haber una lucha entre ellos, como resultado de la cual un regulador es desplazado por el otro. Por muy plausible que sea esta explicación, no deja de ser errónea. En el capítulo dedicado al regulador en la economía soviética, establecimos que cualquier sociedad sólo puede existir a condición de que mantenga un cierto equilibrio entre la producción y el consumo. Este equilibrio exige la observancia de una cierta proporción en la

<sup>&</sup>lt;sup>97</sup> Para evitar malentendidos, hay que señalar que, por lo que respecta a la fase imperialista, caracterizada por la existencia de organizaciones monopolistas que aspiran a una dirección y control conscientes de los procesos económicos, no podemos, por supuesto, eliminar estos elementos porque, si lo hiciéramos, se perdería la característica más vital del imperialismo.

distribución del trabajo en las diversas ramas de la industria. Esta ley de proporcionalidad en la inversión del trabajo es una ley de toda sociedad, cualquiera que sea la forma de sus relaciones productivas. La única diferencia es que en las distintas formaciones sociales su funcionamiento se manifiesta diferentes. la producción capitalista de maneras En opera independientemente de la voluntad y la conciencia del hombre, a través de la ley del valor; en la sociedad comunista opera exclusivamente a través de la voluntad y la conciencia del pueblo y encuentra su expresión en las medidas planificadas de los órganos correspondientes. ¿Qué encontramos en la sociedad soviética? En la sociedad soviética, como en cualquier otra, la ley del gasto de trabajo es la base del equilibrio en las relaciones productivas. Pero, ¿cómo y de qué forma ejerce la ley del valor su influencia reguladora sobre las relaciones productivas de la sociedad soviética? De acuerdo con el carácter transitorio de la economía soviética, las dos formas de regulación, el mecanismo de la ley del valor y la orientación planificada, se fusionan, siendo el principio activo el control planificado, que hace uso de la ley del valor. En la medida en que el principio de planificación gana fuerza, la ley del valor se transforma directamente en la ley del gasto de trabajo.

Hay que recordar que las relaciones entre los principios planificador y anárquico en la economía soviética no pueden considerarse simplemente como relaciones de lucha. Sobre esta cuestión Bujarin dice

"Cuando hablamos de nuestro crecimiento económico sobre la base del mercado (éste es el sentido de la Nueva Política Económica desde cierto punto de vista), refutamos con ello la opinión de que la acumulación socialista se opone a la ley del valor. En sentido figurado, forzamos la ley del valor para que sirva a nuestros fines. La ley del valor nos 'asiste' y, por extraño que parezca, prepara así su propia destrucción". (Bujarin, *Las leyes del período de transición*).

Esta es la conclusión a la que llegamos sobre la cuestión del regulador en la economía soviética.

## 142. La cuestión de la aplicabilidad de las categorías capitalistas de distribución al sistema soviético.

¿Cuál es su situación con respecto a las demás categorías de la economía

471

capitalista, por ejemplo, la plusvalía, los salarios y la distribución de la plusvalía que se divide en beneficio de los fabricantes, beneficio comercial, renta del suelo e intereses? Para resolver estos problemas, nos guiamos principalmente por el hecho de que las relaciones en las dos ramas principales de la economía soviética, las relaciones socialistas de Estado, por una parte, y las simples relaciones de mercancías en la agricultura, por otra, no son fundamentalmente capitalistas, y que, por lo tanto, las categorías de la economía capitalista no son aplicables a ellas, aunque conserven la forma exterior de estas categorías.

En cuanto a los elementos capitalistas de Estado y capitalistas privados del sistema soviético, encontramos que es posible aplicarles las categorías capitalistas con las reservas derivadas de sus relaciones con la rama socialista de la economía soviética.

Pero si constatamos que, en relación con la rama socialista de la producción soviética y con la mayor parte de la agricultura campesina, las categorías capitalistas de plusvalía, salario, beneficio, etc., son inaplicables, y al mismo tiempo admitimos la existencia de la forma externa de estas categorías, surge naturalmente la pregunta: ¿cuál es, en definitiva, el contenido oculto tras estas formas, y tiene alguna importancia la conservación de estas formas? Al analizar los problemas de la producción soviética, hemos abordado esta cuestión, por lo que ahora sólo nos queda sacar algunas conclusiones generales.

Tomaremos en primer lugar la cuestión del contenido, de las relaciones productivas ocultas tras las relaciones exteriores de la producción soviética. Como las dos ramas principales que determinan la naturaleza de las relaciones productivas en la sociedad soviética son, por una parte, la rama socialista y, por otra, la rama de las simples relaciones mercantiles en la pequeña agricultura campesina, las relaciones productivas pueden reducirse en lo esencial a dos problemas: en primer lugar, el problema de las interrelaciones entre la clase obrera organizada en el Estado como un todo, y los trabajadores individuales como partes de ese todo, así como entre los diferentes grupos de trabajadores; en segundo lugar, el problema de las interrelaciones entre la clase obrera y los campesinos. Estos dos grupos de relaciones productivas determinan en lo esencial la naturaleza del sistema económico soviético.

473

Si consideramos con más detalle la rama socialista de la economía soviética,

encontramos que detrás de las formas externas de la plusvalía (término que, por cierto, sugeriríamos que fuera desplazado por el de producto excedente), los salarios, la ganancia de los comerciantes y el interés, existen esencialmente diferentes tipos de interrelaciones entre la clase obrera en su conjunto y los trabajadores individuales o grupos de trabajadores. Después de todo, ¿qué son los salarios en las condiciones de la industria estatal soviética? No son más que un fondo para el sustento individual de los trabajadores. ¿Y qué es la plusvalía? Es el producto excedente creado por los obreros que no entra en el fondo para el consumo individual, sino que va en parte a las necesidades sociales del Estado obrero, es decir, de la clase obrera en su conjunto, y en parte al fondo de acumulación socialista, es decir, de nuevo para las necesidades de la clase obrera en su conjunto. En cuanto a los beneficios e intereses industriales y comerciales, etc., no son sino formas diferentes de distribución del producto excedente de la industria estatal dentro de la rama socialista. De ello se deduce que detrás de todas estas formas, que externamente se asemejan a categorías capitalistas, se ocultan relaciones esencialmente no capitalistas. Tenemos aquí una contradicción entre forma y contenido que constituye una peculiaridad específica de todo período de transición. Ya hemos establecido que la preservación de estas formas externas es exigida por los elementos anárquicos de la producción soviética y por la necesidad de que la rama socialista del Estado se adapte a la producción mercantil simple de la abrumadora mayoría del campesinado, con el objeto de transformarla según las líneas socialistas. La conservación de las formas externas de las categorías capitalistas tiene una importancia aún mayor. La producción soviética no es todavía completamente socialista; la ley del valor sigue regulando hasta cierto punto las relaciones productivas; y, por tanto, todavía no podemos contar las mercancías producidas en términos de horas de trabajo, sino que nos vemos obligados a atenernos a los cálculos de valor, aunque detrás de la forma de valor se esconda una regulación planificada. En estas condiciones, las formas externas de las categorías capitalistas —ganancia de la empresa, ganancia de los comerciantes e intereses— tienen su significado positivo, en el sentido de que ayudan a los cálculos de las empresas estatales. Al poner a las empresas estatales sobre una base empresarial, exigir beneficios y tomar intereses de los préstamos, etc., el Gobierno asegura una mejor gestión y métodos más eficientes en esas empresas.

Ya hemos abordado el problema de las interrelaciones entre la rama socialista

de la producción soviética y los simples elementos mercantiles de la pequeña agricultura campesina o, en otras palabras, entre la clase obrera y el campesinado. La conclusión general a la que llegamos fue la siguiente: La existencia de una dictadura proletaria, como veremos, garantiza a la inmensa mayoría de los pequeños campesinos su desarrollo hacia el socialismo por el método más simple y fácil, mediante la cooperación y la industrialización de la agricultura. Para que esto pueda realizarse es necesario el desarrollo de la industria estatal socialista.

El campesino, por lo tanto, también debe contribuir al fondo del Estado proletario, y así la apropiación por parte del Estado obrero de una parte de los ingresos de los campesinos no puede ser considerada como explotación.

Vemos, pues, que las relaciones que surgen entre la producción socialista y la simple producción mercantil en la agricultura no pueden calificarse de relaciones capitalistas.

Todo esto, por supuesto, no excluye en absoluto ciertas contradicciones parciales y temporales y diferencias de intereses entre los diversos grupos de trabajadores dentro de la clase obrera, y entre la clase obrera y el campesinado, y éstas pueden llegar a ser a veces muy agudas. Pero no son contradicciones de clase que nunca puedan superarse, como en la sociedad capitalista.

El complejo de las relaciones productivas en el sistema soviético no se agota en las relaciones entre la clase obrera y el campesinado, que acabamos de analizar. Paralelamente a estas relaciones existen, como ya se ha dicho, relaciones capitalistas que son bastante fuertes en el comercio, pero considerablemente más débiles en la industria y la agricultura. Entre estos elementos capitalistas, por una parte, y las ramas socialista y campesina de la producción, por otra, existe toda una red de interrelaciones.

475

Así, por ejemplo, una parte de la plusvalía de la industria estatal puede pasar por los canales del comercio y del crédito, etc., a manos del capital privado y, viceversa, una parte de la plusvalía del capital privado puede caer en los fondos del Estado soviético. En el primer caso tenemos una transformación de la plusvalía en plusvalor, y en el segundo, el proceso inverso, una transformación de la plusvalía en plusproductos.

Transformaciones similares ocurren en otros casos, que surgen de las interrelaciones entre las ramas socialista y campesina, por un lado, y la rama

capitalista, por otro.

Hemos analizado la aplicabilidad de las categorías de la economía política a la producción soviética. ¿Cuál es la tendencia del desarrollo de estas categorías?

En nuestro examen del regulador de la producción soviética, llegamos a la conclusión de que, a medida que se afiance el principio de planificación, la ley del valor se transformará directamente en la ley del gasto de trabajo. En la medida en que esta transformación tenga lugar, las categorías capitalistas se marchitarán no sólo en cuanto al contenido (hemos visto que desde el punto de vista del contenido son ya relativamente insignificantes), sino también en cuanto a la forma, porque la propia necesidad de preservar las formas externas de las categorías capitalistas, se marchitará a medida que el principio de planificación y la transformación de la ley del valor en ley de la inversión del trabajo se hagan más fuertes. Cuando la producción soviética sea finalmente socialista, todas estas categorías desaparecerán: la plusvalía y el beneficio se convertirán definitivamente en productos excedentes, el salario se convertirá en un fondo para el sustento individual de los trabajadores de la sociedad socialista, el dinero y el crédito desaparecerán por completo y el comercio se transformará en una organización técnica para la distribución socialista. Ese será el punto culminante del período de transición de la transformación revolucionaria de la sociedad capitalista en socialismo.

# 143. La esencia de la reproducción expansiva en el socialismo, a diferencia de la reproducción expansiva en el capitalismo.

Nos hemos familiarizado con las líneas maestras de la naturaleza de las relaciones productivas en la sociedad soviética.

Al abordar la cuestión de la naturaleza de la reproducción en la economía soviética, debemos ante todo describir el proceso de reproducción en las condiciones de la sociedad socialista desarrollada.

Entre los defensores del sistema capitalista hay muchas personas que no ven ninguna diferencia fundamental entre la reproducción capitalista en expansión y su homóloga socialista. Su argumentación es aproximadamente la siguiente: El capitalista gasta la mayor parte de la plusvalía que extrae de

476

sus trabajadores, no para sí mismo, sino para el desarrollo ulterior de la industria. En el socialismo, los trabajadores también aportarán una parte considerable de su trabajo para ampliar la producción. Por lo tanto, el capitalista sirve a la sociedad con su capital, por cuyo servicio recibe una compensación quizás demasiado grande. Todo lo que se necesita es simplemente hacer algunas pequeñas mejoras, poner algunos parches en el sistema de relaciones capitalistas, y todos los problemas sociales estarán felizmente resueltos. Como argumento más fuerte señalan el esquema de Ford de precios bajos, salarios altos, jornada laboral corta, etc.

¿Existe, de hecho, alguna diferencia vital entre la reproducción en expansión capitalista y la socialista, o esta cuestión se basa en meras sutilezas? La distinción cardinal entre ambas es el hecho de que la reproducción creciente capitalista significa reproducción ampliada de las relaciones productivas capitalistas, es decir la ampliación y profundización de la explotación de los trabajadores por los capitalistas; mientras que la reproducción socialista en expansión, que acerca a la sociedad al comunismo, significa una emancipación gradual de los trabajadores de todas las supervivencias capitalistas, como la contradicción entre el trabajo físico y el intelectual, la forma capitalista de los salarios y la desigualdad material, etc., y acerca el momento en que "la sociedad tendrá escrito en su bandera 'de cada uno según su capacidad, a cada uno según sus necesidades".

De esta distinción principal surgen una serie de distinciones pasajeras, tanto cualitativas como cuantitativas. Marx dijo en *El Capital*:

"Si reducimos el salario a su base general, es decir, a la parte del producto del propio trabajo del productor que pasa al consumo individual del obrero; si liberamos a esta parte de sus limitaciones capitalistas y la extendemos a ese volumen de consumo, que es permitido, por una parte, por la productividad existente de la sociedad (es decir, la productividad social de su propio trabajo individual en su calidad de verdaderamente social), y por otra parte, requerido por el pleno desarrollo de su individualidad; si reducimos el plustrabajo y el plusproducto a la medida necesaria, en las condiciones existentes de producción social, por una parte, para la formación de un fondo de seguro y de reserva y, por otra, para la expansión continua de la reproducción en la medida dictada por las necesidades sociales; por último, si incluimos en el trabajo necesario, número uno, y en el trabajo

excedente, número dos, la cantidad de trabajo que siempre deben realizar las personas capacitadas para los miembros incapacitados o inmaduros de la sociedad, en otras palabras, si privamos tanto al salario como a la plusvalía, tanto al trabajo necesario como al excedente, de su carácter específicamente capitalista, entonces no tenemos estas formas, sino simplemente sus fundamentos, que son comunes a todos los modos sociales de producción. " (Marx, *El Capital*, vol. iii, pp. 1021-22, edición de 1926.)

La reproducción creciente socialista difiere, pues, de la reproducción creciente capitalista en los siguientes aspectos:

El salario se libera de las "limitaciones capitalistas". Ya sabemos cuáles son estas limitaciones en el capitalismo. Los salarios están allí determinados por el valor de la fuerza de trabajo, es decir, gravitan sobre el mínimo de los medios de subsistencia necesarios para la reproducción de la mercancía fuerza de trabajo, y la ley general de la acumulación capitalista reduce muy a menudo, y sobre todo en tiempo de depresiones y crisis, los salarios incluso por debajo de ese mínimo, retardando su crecimiento en el período de reactivación y prosperidad industrial. ¿Qué determinará, pues, la magnitud de "la parte del producto del propio trabajo del productor que pasa al consumo individual del trabajador" en el socialismo? En primer lugar, la "productividad existente de la sociedad" y, en segundo lugar, las exigencias de un "pleno desarrollo de su individualidad (la del trabajador)". Como vemos, hay una diferencia bastante importante. Además, el plustrabajo se reducirá al mínimo necesario para una "expansión continua de la reproducción" y para el mantenimiento de los "miembros incapacitados o inmaduros de la sociedad". A esto habría que añadir una cierta cantidad de plustrabajo necesaria para la formación de un fondo de seguros y de reserva. De esta manera, el plustrabajo se verá reducido por la parte que va al consumo privado del capitalista y de los enormes ejércitos de personas que les sirven, como, por ejemplo, los trabajadores domésticos, etc., y las numerosas instituciones burguesas que protegen y apoyan la dominación del capitalismo. Con la desaparición de la plusvalía, cambia también el estímulo para aumentar la reproducción en el socialismo. La reproducción socialista se expandirá "en la medida dictada por las necesidades sociales", a diferencia de la expansión capitalista, que se basa en el empeño de los capitalistas por lograr la máxima extracción de plusvalía.

Por último, el hecho de que la sociedad socialista se guíe en su expansión de la producción por el deseo de satisfacer las necesidades de la sociedad y de lograr un desarrollo máximo de esas necesidades en interés del pleno desarrollo de la individualidad del trabajador, y sustituya la anarquía capitalista por una dirección planificada, significará que las crisis, que son el acompañamiento inevitable de la reproducción ampliada capitalista, desaparecerán y se ahorrará una enorme cantidad de despilfarro de trabajo social.

Esto nos demuestra que existe una enorme diferencia entre la reproducción creciente capitalista y la socialista, y que la liberación del proceso de reproducción creciente de las limitaciones y tendencias capitalistas abre ante la sociedad socialista amplias perspectivas, tanto en el sentido de un enorme aumento del bienestar material de los trabajadores como en el de la elevación de la productividad del trabajo de la sociedad.

Queda claro, pues, que el propio concepto de "acumulación de capital" que ahora se aplica muy a menudo en relación con la industria estatal soviética (hasta qué punto esto es correcto lo veremos más adelante), es inaplicable a la reproducción creciente socialista.

### Ya lo dijo Marx:

479

"En las formas económicas de sociedad de los más diversos tipos, se da, no sólo la reproducción simple, sino, en grados diversos, la reproducción en escala progresivamente creciente. Por grados se produce más y se consume más, y en consecuencia hay que convertir más productos en medios de producción. Este proceso, sin embargo, no se presenta como acumulación de capital, ni como función de un capitalista, mientras los medios de producción del obrero, y con ellos su producto y sus medios de subsistencia, no se enfrenten a él en forma de capital." (Marx, vol. i, p. 655.)

En la medida en que los medios de producción y los medios de subsistencia en el socialismo no serán propiedad de un capitalista y no servirán en sus manos como medio de extracción de plusvalía, como medio de explotación del obrero, no podemos llamar "acumulación de capital" a la reproducción creciente socialista."

#### 144. La acumulación socialista en la U.R.S.S.

Habiendo examinado la reproducción creciente capitalista y socialista, se plantea naturalmente la cuestión de la reproducción creciente en la sociedad soviética. Para resolver esta cuestión, debemos considerarla primero en la lucha de las diferentes ramas de la economía soviética; sólo después podremos abordar la cuestión de las tendencias de desarrollo del sistema económico soviético en su conjunto. Comenzaremos por la rama socialista, por la industria estatal. ¿Cuál es la naturaleza de la reproducción creciente en la industria estatal soviética? ¿Puede incluirse en la categoría de reproducción creciente capitalista o socialista que acabamos de analizar, o se trata tal vez de una tercera categoría?

Después de la definición que hemos dado de la reproducción creciente socialista, después de lo que hemos dicho sobre la naturaleza de la economía soviética y de la industria estatal soviética, ya tenemos una respuesta preparada a esta pregunta, y sólo nos queda formular nuestra conclusión.

48

En la industria estatal soviética, como en la sociedad socialista, los medios de producción y, por tanto, el producto y los medios de subsistencia no se enfrentan al obrero en forma de capital. Por lo tanto, en el proceso de expansión de la reproducción en la industria estatal soviética, no encontramos la "función de un capitalista" y, al igual que en la sociedad socialista, no hay "acumulación de capital". Por lo tanto, si aplicamos el término capital en relación con la industria estatal soviética, debemos tener siempre presente que ese término caracteriza sólo la forma y no la esencia de las relaciones productivas existentes en las fábricas soviéticas, y que se utiliza en un sentido limitado. En segundo lugar, los salarios en la industria estatal soviética están todavía lejos de estar determinados por lo que Marx llama el "pleno desarrollo de la individualidad del trabajador", pero, como ya hemos señalado en la parte que trata de los salarios, aunque no están liberados de la influencia de las leyes ciegas del mercado, los salarios están, sin embargo, regulados en gran medida por el Estado, que toma como punto de partida la "productividad existente en la sociedad". En tercer lugar, como también sabemos ya, el objeto de aumentar la reproducción en la industria soviética no es en absoluto el beneficio como tal, y la esencia misma del beneficio ha cambiado. El objeto de la ampliación de la reproducción en la industria estatal soviética es, en última instancia, satisfacer las demandas de la sociedad,

porque precisamente con este objeto se extrae el beneficio y se aumenta la producción; no es simplemente un resultado objetivo de la ampliación de la reproducción, como ocurre en el capitalismo, sino que el Estado soviético lo persigue conscientemente. En cuarto lugar, la expansión de la reproducción en la industria estatal soviética significa una intensificación de los elementos socialistas, un fortalecimiento de la base económica del proletariado, una mejora de su posición material en proporción al crecimiento de su productividad del trabajo y un acercamiento cada vez mayor al socialismo completo. Por último, el funcionamiento de la anarquía capitalista en la economía soviética, como veremos más adelante, está muy limitado y debilitado por el principio de planificación, por lo que las crisis no son un fenómeno inevitable y necesario dentro de ella.

Vemos, pues, que la reproducción en expansión en la industria estatal soviética, tanto en su esencia social como especialmente en sus tendencias, es reproducción socialista en expansión o, como se la llama, acumulación socialista.

En cuanto a la reproducción en la rama capitalista privada, es en sustancia una reproducción de las relaciones productivas capitalistas y una acumulación de capital. La reproducción en la agricultura campesina es, en lo esencial, reproducción de las simples relaciones mercantiles de la pequeña agricultura. Pero sabemos que las relaciones productivas de la pequeña agricultura no se agotan en simples relaciones mercantiles; contienen en su seno, por una parte, elementos del capitalismo encarnados en un cierto porcentaje de grandes explotaciones y, por otra, elementos del socialismo. Además, entre los elementos socialistas de la agricultura hay que incluir la cooperación, las granjas estatales y diversos tipos de agricultura colectiva. En la medida en que hay elementos capitalistas en la agricultura, deben clasificarse en la rama capitalista privada, mientras que los elementos socialistas pertenecen a la acumulación socialista. Pero la reproducción en la rama capitalista privada, así como en la rama de las relaciones mercantiles simples en la pequeña agricultura, tiene una característica que la distingue marcadamente de la reproducción de las mismas relaciones bajo el modo de producción capitalista.

48

Este rasgo consiste en que, mientras que en las condiciones del capitalismo el proceso de reproducción es un proceso de desarrollo ulterior de las relaciones capitalistas sobre una base cada vez más amplia, en las condiciones

de la sociedad soviética encontramos primero un estrechamiento relativo y después absoluto de las relaciones productivas capitalistas, en la medida en que aumentan los elementos socialistas, y especialmente los elementos de la industria estatal.

En cuanto a las simples relaciones mercantiles de la pequeña agricultura, bajo el capitalismo tienden a decaer y a transformarse en relaciones productivas capitalistas. En la U.R.S.S., por el contrario, como trataremos de demostrar más adelante, tienden a transformarse en relaciones productivas socialistas.

### 145. La importancia de los planes en la construcción socialista.

Después de esta descripción general de la reproducción en la sociedad soviética, debemos abordar la cuestión de la vía concreta por la que deberá discurrir la futura construcción socialista en la Unión Soviética.

El socialismo es, ante todo, un sistema organizado de producción. La transformación socialista de la producción soviética, y sobre todo de su sección dirigente —la industria estatal—, requiere, por consiguiente, un plan cuidadosamente elaborado de ampliación de la producción.

Leemos en una tesis del Presídium del Consejo Económico Supremo de la U.R.S.S. que:

"Debemos abordar el problema de la restauración del capital fijo en la industria con un plan elaborado a escala nacional. La industria que ahora explota el Estado, se desarrolló antes de la guerra de manera absolutamente caótica, en condiciones de competencia anárquica, bajo la presión de un gran número de condiciones sociales, políticas, culturales y de otro tipo obsoletas. Muchas de las fábricas disponibles no pueden ahora cumplir su misión. Desde el punto de vista de la producción socializada, en muchos casos es más conveniente construir fábricas nuevas, más racionales, que correspondan más a la técnica moderna, a la economía y a las condiciones territoriales de desarrollo de la Unión, que malgastar el dinero en la restauración de las viejas. Las fábricas en funcionamiento deben funcionar todas como partes de una unidad económica.

Junto a la eliminación de las deficiencias de la industria que la Unión

48

Soviética heredó de la anarquía capitalista, es necesario tener en cuenta los principales fines del desarrollo de las fuerzas productivas de ese país, las fuentes de materias primas y de energía, la fuerza de trabajo, las posibilidades de división del trabajo en los diversos distritos, etc. Junto a las condiciones puramente económicas, hay que prestar atención a toda una serie de consideraciones políticas, nacionales y de otro tipo.

Pero eso no es todo. El plan de la construcción socialista debe combinar el desarrollo de la industria con el desarrollo de otras ramas del Estado socialista, como el crédito, el comercio, las finanzas, etc., porque cualquier desproporción entre estas ramas puede trastornar el mejor plan.

Además, al introducir el principio de planificación, el Estado soviético no puede limitarse únicamente a los elementos socialistas. La rama socialista, como ya hemos visto, está entrelazada por infinidad de hilos con la rama de las relaciones mercantiles simples en la pequeña agricultura y con la rama económica capitalista. En estas condiciones, el plan de desarrollo de la rama socialista sólo puede tener valor práctico si se relaciona con los demás procesos económicos del país. Pero eso no es todo. El Estado soviético, comprometido en la edificación del socialismo, no puede limitarse a hacer cálculos y a prever los procesos espontáneos que tendrán lugar en la producción de mercancías simples y en la rama capitalista. Como hemos visto, interviene activamente en estos procesos espontáneos con el fin de orientarlos por los cauces de la construcción socialista. Todo esto demuestra que la planificación del Estado soviético no puede limitarse a la rama socialista, sino que debe afectar al sistema económico en su conjunto.

Así pues, un rasgo distintivo de la construcción socialista es su planificación.

#### 146. La industrialización soviética.

Además, el socialismo, como sabemos, sólo puede existir sobre la base de una técnica altamente desarrollada. De ello se deduce claramente que la

483

política económica del Estado soviético debe consistir en industrializar el país.

¿Qué debemos entender por industrialización?

Ya hemos visto que el desarrollo de la técnica, el desarrollo de las fuerzas productivas, encuentra su expresión, por una parte, en el desarrollo de la producción a gran escala y, por otra, en un crecimiento intensivo de los medios de producción en general y de los instrumentos de producción en particular.

Por industrialización hay que entender, pues, un desarrollo económico tal que, por una parte, vaya acompañado de un desarrollo más rápido de la industria que de la agricultura y, por otra, de un ritmo de desarrollo más rápido de las ramas productoras de medios de producción que de las ramas productoras de medios de consumo.

Sólo si se dan estas dos condiciones podrá edificarse el socialismo y crearse una base técnica para la futura construcción de la sociedad socialista.

La industrialización puede y debe tener una enorme importancia en el fortalecimiento de los elementos socialistas en general y en la transformación socialista de la agricultura en particular. Cuanto más rápidamente se desarrolle la industria estatal, mayor será el peso específico de los elementos socialistas en el sistema económico y mayor será la posibilidad de que la planificación estatal influya en todos los demás elementos, especialmente en la agricultura campesina.

484

La pequeña agricultura campesina, la agricultura en manos de pequeños propietarios campesinos individuales con una técnica baja y herramientas primitivas, no puede alcanzar el socialismo. Pero el hecho de que la industrialización en la U.R.S.S. signifique un desarrollo más rápido de la industria estatal que de la agricultura, no significa en absoluto que la agricultura soviética no pueda desarrollarse. El Gobierno soviético aspira también a la industrialización de la agricultura y a su elevación a un nivel técnico muy superior al actual. Esta base técnica superior de la agricultura sólo puede ser posible mediante el desarrollo de la industria estatal. El desarrollo de la técnica agrícola exige el empleo de tractores, máquinas agrícolas, etc. Esto conduce a la necesidad de desarrollar la producción de máquinas agrícolas, es decir, a un desarrollo más rápido de las ramas productoras de medios de producción. Así pues, sólo por esta razón, aparte

de muchas otras, la agricultura, y en particular la pequeña agricultura campesina, está interesada en la industrialización del país, en una mayor preponderancia de la industria y en un desarrollo más rápido de las ramas que producen medios de producción. Por otra parte, la industrialización del país y el desarrollo de la industria estatal implican el mercado para la industria y abastece a esta última de la materia prima y los medios de consumo necesarios.

Sin embargo, la práctica capitalista conoce otros modos de industrialización, generalmente muy en boga en los países coloniales atrasados. Los países capitalistas más desarrollados desarrollan en sus dependencias principalmente la agricultura y la industria ligera para la producción de medios de consumo (fábricas textiles, curtidurías, etc.). Se reservan el suministro de medios de producción a esos países. De este modo, los países atrasados, que carecen de industria pesada propia, se mantienen dependientes de los países que les suministran medios de producción, convirtiéndose así en colonias.

Tal dependencia de los países capitalistas tendría resultados particularmente desastrosos para la Unión Soviética. Ya hemos mostrado el papel preponderante que desempeña la industria socialista en la economía soviética en general, y particularmente en relación con la agricultura. La transformación socialista de la aldea soviética sólo es posible con la ayuda de la industria estatal, que debe suministrar a aquélla los medios de producción necesarios: máquinas agrícolas, tractores, etc.

485

Para que la industria estatal socialista desempeñe un papel más importante en la economía soviética en general, y en la agricultura campesina en particular, y disminuya su dependencia de otros países, la Unión Soviética debe desarrollar su propia industria pesada.

Por todas estas razones, la línea general del Estado soviético en la esfera de la construcción socialista, es la industrialización de la agricultura, el perfeccionamiento de su técnica, el desarrollo de la industria estatal, especialmente de las ramas que producen medios de producción.

La comparación entre la técnica de la U.R.S.S. y la técnica de los países capitalistas avanzados muestra que la primera está muy atrasada en comparación con Europa y aún más con América. Si fuera posible fusionar la industria socialista de la Unión Soviética con la técnica americana, el resultado sería una combinación de todos los elementos necesarios para la realización del comunismo. Pero el Estado soviético debe encontrar sus propios medios para alcanzar el nivel técnico de América.

¿Cuáles son las principales líneas de desarrollo técnico de la Unión Soviética? Se desprenden de las tendencias que hemos señalado al analizar la técnica capitalista.

Como base de la transformación y reconstrucción del sistema económico soviético, debe estar la electrificación. Lenin atribuyó una enorme importancia a este problema y lo condensó en la consigna que se ha hecho proverbial entre las masas: El comunismo es el poder soviético más la electrificación.

"Sólo cuando el país esté electrificado, cuando la industria, la agricultura y el transporte funcionen sobre la base de la gran industria moderna, habremos triunfado definitivamente". (*Lenin*, vol. xvii, pág. 428, edición rusa).

¿Por qué Lenin atribuyó a la electricidad una importancia tan grande en la construcción socialista? No vamos a describir aquí todas las ventajas que tiene la electricidad sobre todas las demás formas de técnica. Todo lo que hemos dicho sobre esta cuestión al tratar de las tendencias de la técnica capitalista se aplica plenamente a la U.R.S.S. Sólo queremos señalar ciertas características de la electricidad que la hacen particularmente valiosa para el desarrollo de las fuerzas productivas en la Unión Soviética.

486

La primera característica de la electrotécnica es que su desarrollo ulterior debe tener una producción planificada, y es en sí misma una base técnica necesaria para un sistema económico socialista planificado. Lenin subrayó enfáticamente la idea de que un plan socialista de la economía nacional en su conjunto sólo es posible sobre la base de la electrotecnia.

"El único trabajo serio realizado en la dirección de un plan económico único es el Plan de Electrificación de la R.S.F.S.R.". (Informe presentado en el VIII Congreso de los Soviets, Lenin, vol. xviii, parte I, pág. 82, edición rusa).

La segunda característica que confiere un gran valor a la electricidad en la Unión Soviética es la posibilidad de utilizarla para incorporar la pequeña producción desorganizada al canal de la producción planificada. Como veremos más adelante, las interrelaciones entre la industria socialista y la pequeña producción son fundamentalmente diferentes en la U.R.S.S. de las que existen entre la gran producción y la pequeña producción en el capitalismo.

Por último, las perspectivas que abre la electricidad para la mejora de las condiciones de trabajo adquieren proporciones extraordinarias en la producción socialista, controlada no por una clase capitalista que, en el mejor de los casos, es indiferente a las condiciones de trabajo, sino por la clase obrera. Las condiciones soviéticas son tales que es posible un sistema eficacísimo de conexiones eléctricas sin las barreras existentes allí donde prevalece la propiedad burguesa. ¿Cuáles son las perspectivas del desarrollo técnico soviético en esta importantísima dirección? En primer lugar, las fuerzas naturales de la U.R.S.S. son suficientemente abundantes para garantizar el desarrollo más completo de la electricidad; su población representa el 8% de la población mundial, mientras que los suministros de energía representan el 10-4% de los suministros mundiales. Estos suministros incluyen carbón, petróleo, turba, etc.

En la utilización de estos suministros, la U.R.S.S. sigue estando considerablemente por detrás de los países capitalistas.

"Así, en los Estados Unidos de América, Alemania y Gran Bretaña hay unas 80 unidades mecánicas por cada obrero; en Francia, 26; en la U.R.S.S., 9". (A. Gorev y E. Gorev, *La importancia económica y política de la electricidad en la U.R.S.S.*)

48

Estas reservas de energía, que yacen latentes en la Unión Soviética, esperan la influencia creadora del trabajo social para transformarse en cientos de miles de esclavos mecánicos y desplazar el trabajo físico del hombre. Ya sabemos que la utilización más eficaz de las reservas de energía sólo es posible con la construcción planificada de una red de centrales eléctricas.

" Si se electrificara a fondo el país, el número de unidades mecánicas por trabajador podría triplicarse e incluso cuadruplicarse, sin ningún aumento de los suministros naturales de energía". (*Ibid.*)

Aunque la Unión Soviética está todavía muy atrasada desde el punto de vista

de la técnica, tiene motivos para esperar que, con el rápido ritmo de desarrollo de la industria estatal en los últimos años, y las ventajas que se derivan de la estructura social de su sistema económico, alcanzará el nivel de la técnica europea occidental y americana mucho antes de lo que sería posible si se mantuvieran las relaciones capitalistas.

"La electricidad en la industria —dice Stepanov— es una nueva fuerza mortífera contra el viejo mundo, no un pobre relámpago ineficaz, sino un rayo demoledor e irresistible. Pero a través de esta misma corriente eléctrica las cadenas que retardan el progreso de la humanidad se funden como la cera, y el mundo comunista recibe su fuerza creadora."

#### 148. Racionalización socialista de la producción.

Sabemos, por las partes que tratan de la plusvalía y del salario, lo que significa la racionalización capitalista de la producción. La racionalización capitalista es una organización de la producción dirigida a la mayor extracción posible de plusvalía del trabajador, principalmente por medio de la intensificación del trabajo. En el esfuerzo por asegurar un máximo de plusvalía, los capitalistas, como hemos visto, no se detendrán ante nada. Aplicarán métodos de "aceleración", formas de salarios que obliguen al obrero a gastar el máximo de energía, así como la prolongación de la jornada laboral y la reducción de los salarios.

488

La racionalización socialista de la producción es esencialmente diferente de la racionalización capitalista.

La racionalización socialista, tal como fue formulada por el XV Congreso de la C.P.S.U., consiste en la "introducción de una nueva técnica, la mejora de la organización del trabajo, el aumento de la cualificación de los obreros, la reducción y el aumento de la jornada laboral".

La racionalización socialista, a diferencia de la capitalista, se basa, pues, no tanto en una intensificación del trabajo como en su mayor productividad; no presupone una jornada laboral más larga, sino más corta en proporción al perfeccionamiento de la técnica; no presupone salarios más bajos, sino, como hemos visto al tratar de los salarios, su aumento en la medida en que aumenta la productividad. Esto, por supuesto, no significa que el Estado soviético no

necesite intensificar el proceso de trabajo. En la decisión del XV Congreso del Partido Comunista de la U.R.S.S. sobre esta cuestión se afirma categóricamente que la realización de la "jornada laboral completa" forma parte del concepto de racionalización socialista. Sin embargo, al exigir a los obreros una cierta intensidad de trabajo, el Estado soviético no puede mantener la idea capitalista de intensidad, que significa agotamiento de la energía física y espiritual de los obreros.

Por ejemplo, los obreros de las fábricas Ford vuelven a casa temblando de fatiga después de una jornada de ocho horas, y a pesar de los salarios comparativamente altos y de las buenas condiciones de trabajo, muy pronto se ven obligados a escapar de las fábricas Ford. El Gobierno soviético debe tener una intensidad de trabajo propia y no capitalista, una intensidad que no mine la salud de los obreros.

Además, al aspirar a una jornada laboral completa, el Gobierno soviético aspira también a reducir las horas de trabajo.

Pero el Gobierno soviético no está interesado principalmente en aumentar la intensidad del trabajo, sino en aumentar su productividad.

Los medios para elevar la productividad del trabajo en la industria estatal soviética son las medidas dirigidas principalmente a mejorar la organización del trabajo,' mejores condiciones de trabajo, ventilación, iluminación, calefacción, transporte interno, suministro puntual de instrumentos y material, eliminación de las paradas de las máquinas, coordinación de los diversos procesos de producción, etc. Por último, se presta especial atención a la estandarización de los productos y a la normalización de sus distintas partes. Los numerosos tipos de productos que se observan en el capitalismo se deben a la existencia de grupos burgueses parasitarios que extraen enormes y siempre crecientes masas de plusvalía sin aportar trabajo propio, y desarrollan una demanda insaciable de artículos de lujo, inventando nuevas modas, etc., para su deleite. Esto también viene dictado en parte por la necesidad empresarial. A este respecto Marx decía que:

489

"Cuando se ha alcanzado un cierto grado de desarrollo, un grado convencional de prodigalidad, que es también una exhibición de riqueza y, por consiguiente, una fuente de crédito, se convierte en una necesidad empresarial para el 'desafortunado' capitalista." (*El Capital*, vol. i, p. 651.)

Por otra parte, por razones de competencia, los capitalistas como "productores" de mercancías inventan nuevos estilos para conseguir clientes. No sólo elaboran modas que cambian constantemente, sino que intentan crear una demanda de novedad en los artículos de consumo. Vemos aquí una combinación de parasitismo burgués con necesidad comercial. Por último, incluso en los casos en que los capitalistas se han dado cuenta de las ventajas de la producción en masa, de su estandarización y normalización, la propiedad burguesa pone muchos obstáculos a su plena realización. En la Unión Soviética todo esto desaparece en gran medida. La producción socialista debe ser necesariamente una producción de masas normalizada.

"Normalización" significa socialización aplicada al aspecto técnico de la producción. Hemos visto a la técnica de los principales países capitalistas reventar el tegumento de la propiedad privada en este terreno y entrar en un camino que en su esencia misma es una negación del principio de la competencia, del 'trabajo libre' y de todo lo relacionado con él." (L. Trotsky, ¿Adónde Rusia? p. no, Nueva York, edición de 1926).

Como todos los puestos clave de la economía están en manos de un solo amo —el proletariado—, la Unión Soviética puede realizar el principio de la estandarización mucho más fácilmente que la burguesía. Un gran obstáculo para el desarrollo en esta dirección en la actualidad es la desafortunada herencia recibida del orden capitalista.

490

"La normalización sistemáticamente aplicada —dice Djerzhinsky—puede economizar cientos de millones e incluso miles de millones... La Unión Soviética está atascada por las fábricas, las máquinas y los hábitos de trabajo heredados del antiguo régimen. Pero podremos marchar rápidamente por el nuevo camino con la reconstrucción de la industria soviética."

Por último, el principio del transportador deberá aplicarse ampliamente en la industria estatal soviética. El transportador libera al trabajador del duro trabajo físico. Encarna la tendencia a sustituir al hombre por mecanismos, a multiplicar la fuerza de trabajo del hombre; el transportador es una cadena sin fin que lleva automáticamente los objetos necesarios de un lado a otro y de arriba abajo, realizando así el trabajo del hombre.

# 149. El incentivo para el desarrollo de la productividad del trabajo en la U.R.S.S.

¿Cuál es el incentivo para aumentar la productividad del trabajo en la industria estatal soviética?

En la producción capitalista el incentivo para aumentar la productividad del trabajo consiste en: (1) El beneficio excedente obtenido por las empresas que poseen una técnica superior a la media, y (2) la competencia.

De los dos estímulos en la producción capitalista, el primero está totalmente ausente en la U.R.S.S. (1) porque el Estado soviético no considera ni puede considerar sus empresas desde el punto de vista capitalista e impedir que las mejoras técnicas realizadas en una de las fábricas soviéticas se apliquen en otras fábricas. Por el contrario, está interesado en difundirlas lo más rápidamente posible en todas las fábricas estatales; 2) el Estado soviético no plantea a sus fábricas la tarea de obtener el máximo beneficio; en interés de la economía nacional en su conjunto, incluso apoya a las fábricas que trabajan con déficit a expensas de las fábricas rentables.

La competencia como factor de aumento de la productividad tiene su lugar en la industria estatal, pero su fuerza relativa y su importancia son mucho menores que en el capitalismo. La competencia entre las empresas estatales está dando paso en gran medida a la regulación sistemática.

49

Sin embargo, siempre que sea conveniente, el Estado soviético puede recurrir a la competencia importando diversos artículos del extranjero, con el fin de obligar a las diferentes ramas de la industria a reducir los precios o a mejorar la técnica, debilitando así o deteniendo por un tiempo su protección frente al capital mundial.

Así pues, la competencia sólo puede servir como instrumento auxiliar en manos del Estado en la lucha por una mayor productividad. Se plantea la cuestión de si la industria estatal soviética no está amenazada de decadencia por la posición monopolista que ocupa en el país. Este peligro, por supuesto, no está totalmente descartado, pero no es posible que se desarrolle hasta el punto de poner en peligro la existencia misma del sistema económico soviético.

La industria estatal soviética tiene dentro de su organismo socialista una antitoxina para resistir el mal de la decadencia monopolista: la importancia cada vez mayor de los incentivos socialistas para aumentar la productividad. ¿Cuáles son estos incentivos? En primer lugar:

"En el capitalismo, el objeto de la producción es el beneficio. El consumidor, con sus necesidades, deseos y gustos, es una necesidad objetable que el productor debe satisfacer. En el socialismo, por el contrario, el objetivo directo de la producción es la satisfacción de las necesidades humanas". (Trotsky, *La calidad de la producción y la economía socialista*).

Por consiguiente, el primer y más importante factor para elevar la productividad del trabajo es la presión ejercida sobre la industria estatal por la gran masa de consumidores: los obreros y los campesinos.

"Nosotros mismos, los centros dirigentes del país, y sobre todo el Partido, expresamos y reflejamos (mediante la 'reglamentación', 'el control', 'la dirección', etc.) estas crecientes exigencias de las masas." (Bujarin, *Algunas cuestiones de política económica*).

De acuerdo con el desarrollo económico soviético, aumentan los salarios de los obreros y mejoran las condiciones materiales de los campesinos. Simultáneamente, aumentan también sus exigencias y demandas de productos de mejor calidad y más baratos.

492

"El propio Estado dará ejemplo. Las instituciones militares serán estrictas en exigir el cumplimiento de todas las condiciones, sin hacer concesión alguna. Este rigor por parte de las instituciones militares ya se puede observar. También el Comisariado de Comunicaciones, Correos y Telégrafos se muestra cada vez más exigente. Los directores industriales ya se quejan de la "quisquillosidad" del consumidor estatal, pero eso no es más que una nimiedad. En general, observamos un profundo proceso progresivo: el consumidor quiere calidad. Esto afecta también a las relaciones entre los trusts. Si el Comisariado de Correos y Telégrafos ejerce presión sobre el Trust de Distribución, éste, a su vez, exige al Trust de Transmisión mejores cables. Los trusts de maquinaria exigen mejor hierro, los trusts textiles exigen lana de oveja española, mejor algodón, buenos tintes, etc., etc. La lucha por la calidad tomará inevitablemente la forma de conflictos entre los diferentes

trusts y otras instituciones económicas." (Trotsky, *La calidad de la producción y la economía socialista*).

Así pues, uno de los factores más importantes para elevar la productividad del trabajo será la creciente y más exigente demanda del consumidor.

Esta demanda creciente por parte de los consumidores encontrará eco en el Gobierno, que tratará de dar la mayor satisfacción a los consumidores, y la confluencia de estas dos corrientes será uno de los factores principales del progreso perpetuo de la productividad del trabajo social.

Por último, un factor gigantesco de elevación de la productividad del trabajo en la U.R.S.S. es el creciente nivel cultural y la conciencia socialista de la clase obrera.

En el capitalismo, el obrero no puede interesarse por el progreso técnico. Debido a la ley general de la acumulación capitalista esbozada anteriormente, las ventajas del progreso técnico bajo el capitalismo van en primer lugar y principalmente a los capitalistas.

En los capítulos dedicados a la plusvalía y a los salarios en la U.R.S.S. sabemos que las condiciones de la clase obrera en ese país son muy diferentes de las del capitalismo. No es necesario repetir aquí lo que ya se ha dicho anteriormente. Señalaremos sólo una cosa. La mejora radical de la posición material de la clase obrera no encuentra ningún obstáculo en la Unión Soviética, excepto la baja productividad del trabajo y los abusos burocráticos gubernamentales en el Estado.

49

Cada avance en el progreso técnico, cada paso adelante por parte de la industria estatal soviética, no puede dejar de tener su influencia en la posición material de la clase obrera y de acercar el momento en que se haga realidad el lema "a cada uno según sus necesidades, de cada uno según sus capacidades".

Lo que más llama la atención a los observadores extranjeros cuando visitan las fábricas soviéticas es la actitud totalmente diferente de los obreros hacia sus fábricas. El obrero soviético se siente y se considera parte orgánica del amo colectivo de todas las fábricas: la clase obrera.

Todo obrero de la U.R.S.S., con sólo poseer la capacidad organizativa, el desarrollo general y la inteligencia necesarios, puede llegar a ser director de una u otra rama de la economía soviética. Las medidas que adopta el

Gobierno soviético para elevar el nivel cultural de los trabajadores aumentan aún más el interés consciente del trabajador por la producción. Además, el Gobierno soviético es producción, y para ello estimula conferencias obreras de producción, etc.

Por último, la opinión pública de la Unión Soviética, expresada a través de la propaganda en la prensa general y especial, los periódicos murales de las fábricas, el ejército de corresponsales obreros, los corresponsales de pueblo, etc., tiende también a influir en la productividad del trabajo.

Entre los síntomas de la creciente conciencia de la clase obrera en la Unión Soviética están los inventores operativos, que adquieren una importancia cada vez mayor en la industria.

Podemos, pues, afirmar con seguridad que entre los demás factores de desarrollo de la industria soviética, la actitud consciente de la clase obrera no desempeña un papel sin importancia.

A medida que aumente el nivel cultural de la clase obrera, este factor impulsará las fuerzas productivas de la industria soviética. Lenin atribuyó una enorme importancia al interés consciente del obrero. Dijo:

"El comunismo comienza allí donde el trabajo desinteresado y difícil del pueblo se dedica a aumentar la producción de riqueza, a preservar cada fanega de maíz, cada quintal de carbón y otros artículos de primera necesidad, destinados no a los propios productores y a sus "más próximos", sino a los "lejanos": a la sociedad en su conjunto, a los millones de seres humanos que viven al principio en países socialistas separados y más tarde unidos en una Liga de Repúblicas Soviéticas". (Lenin, La gran iniciativa, pág. 23, edición inglesa, publicada por la Librería Andrade).

#### 494

#### 150. Las fuentes de la acumulación socialista.

Tales son las tareas con que se enfrenta la Unión Soviética en la transformación socialista del sistema económico. Son gigantescas.

¿Cuáles son las fuentes de las que el Gobierno puede obtener los medios necesarios para el cumplimiento de estas tareas? La primera es el beneficio

de la industria estatal, empleando el término en el sentido condicional que hemos acordado al discutir este tema. A este respecto, la industria soviética se encuentra en una situación ventajosa con respecto al capitalismo, porque, al no existir una clase capitalista, la parte de la plusvalía que en el capitalismo se destina al consumo individual de los capitalistas, de sus numerosos adláteres y de las instituciones burguesas que protegen la dominación capitalista, ahora puede acumularse. ¿Qué gana la industria estatal soviética, desde el punto de vista de la acumulación socialista, con la eliminación del consumo no productivo de los capitalistas? Según Strumlin, la tasa de acumulación productiva en la Rusia prerrevolucionaria era aproximadamente del 7,2%, mientras que la tasa de beneficio en la industria era del 12 al 9%. Así pues, casi la mitad de los beneficios se gastaban de forma no productiva en el mantenimiento de los capitalistas y sus sirvientes. Naturalmente, esta parte liberada de los beneficios no se destina en su totalidad a la acumulación productiva en la Unión Soviética. Una parte debe destinarse a la mejora de las condiciones de la clase obrera, pero, con excepción de esa parte, toda ella entra en el fondo de la acumulación socialista.

Junto a esta ventaja existe, sin embargo, un gran obstáculo que entorpece el proceso de acumulación socialista en la U.R.S.S. Este obstáculo reside en la bajísima productividad del trabajo, heredada de la época prerrevolucionaria, a consecuencia de lo cual el coste de producción es muy alto y el beneficio muy bajo.

495

En realidad, hubo un tiempo en que la industria estatal soviética, como resultado de la destrucción causada primero por la guerra imperialista y después por la guerra civil, trabajaba con pérdidas y vivía en parte a expensas de su propio capital fijo y en parte a expensas del presupuesto del Estado, cuya mayor parte era sufragada por el campesinado. Ahora la situación ha cambiado radicalmente.

La industria estatal soviética no sólo se ha recuperado, sino que de año en año aumenta sus beneficios, fuente principal de la acumulación socialista.

Pero si se compara el beneficio obtenido en la industria estatal soviética con las gigantescas tareas de la construcción socialista a las que se enfrenta ahora el país, habría que reconocer que es una fuente insuficiente de acumulación socialista.

De ahí la necesidad de utilizar todas las posibles fuentes de acumulación

disponibles en el país, a fin de elevar el fondo de la acumulación socialista. En primer lugar, hay que utilizar las fuentes de acumulación que existen dentro del radio de la economía estatal.

Entre estas fuentes están el comercio exterior nacionalizado, el comercio interior, el sistema bancario, etc. Todas estas fuentes aportan una parte de sus beneficios al fondo de acumulación socialista.

El Gobierno soviético dispone de sumas considerables en la agricultura. Tendremos ocasión de examinar detalladamente las interrelaciones entre la industria estatal y la agricultura en la U.R.S.S., al tratar de la cuestión del desarrollo no capitalista de la agricultura hacia el socialismo y de las crisis de la economía soviética. Aquí sólo mencionaremos que el Gobierno soviético, al extraer de la agricultura medios para el desarrollo de la industria estatal, debe, en palabras de Rykov en la XV Conferencia del Partido, seguir un curso "por el que el gran desarrollo de la industria cree al mismo tiempo condiciones favorables para el desarrollo de la agricultura."

El ahorro de los millones de pequeñas explotaciones dispersas puede utilizarse de tres maneras diferentes. Una parte considerable debe permanecer en la agricultura y utilizarse para el progreso técnico y la transformación socialista de la pequeña agricultura campesina. Otra parte debe entrar en el fondo de acumulación socialista en forma de impuestos a través del presupuesto del Estado, principalmente en interés de la industrialización. Por último, la parte restante debe incorporarse al sistema de crédito soviético por medio de cajas de ahorro, préstamos internos, cooperativas de crédito, etc., y utilizarse en la financiación de la construcción socialista tanto en la ciudad como en el campo.

496

Por último, los recursos acumulados en la rama capitalista de la producción soviética deben pasar al fondo de acumulación socialista. Estos recursos pueden obtenerse principalmente en forma de impuestos. La política fiscal del Gobierno soviético se basa en el principio de clase. Trata de hacer recaer toda la carga fiscal sobre las espaldas de los elementos capitalistas del país. Ya hemos visto que esto se aplica al impuesto agrícola, que los campesinos acomodados tienen que pagar a tipos muy altos y del que los campesinos pobres están totalmente exentos. Lo mismo ocurre con el impuesto sobre la

<sup>&</sup>lt;sup>98</sup> Surge aquí involuntariamente la idea de asegurar estos recursos mediante precios altos, pero, como veremos más adelante, eso no puede utilizarse como método de acumulación socialista.

renta, que recae en su mayor parte sobre los elementos no trabajadores, y con el impuesto indirecto, que recae en gran medida sobre los artículos de lujo utilizados principalmente por los sectores acomodados de la población, pero que apenas afecta a los artículos de consumo general. Tales son las fuentes de la acumulación socialista.

La Unión Soviética tiene una gran ventaja por su libertad para utilizar sistemáticamente el fondo de la acumulación socialista.

Desde este punto de vista, la distribución planificada de los recursos entre las diferentes ramas de la industria, realizada a través del presupuesto del Estado, es de primera importancia. Todos los beneficios de la industria estatal por encima de los límites establecidos van al fondo del Estado, que subvenciona a través del presupuesto del Estado las ramas de la industria que trabajan con pérdidas. Tales ramas son las que producen instrumentos de producción. En el capitalismo, el capital fluye de una rama a otra exclusivamente por la búsqueda del mayor beneficio posible por parte de los capitalistas. Pero la acumulación socialista no se guía por eso. Todos los medios desempleados disponibles, ya sea en la industria estatal o de otras fuentes, que pueden utilizarse para la acumulación socialista, se concentran en un fondo industrial para servir como subvenciones de crédito a largo plazo a la industria. Las tareas de ese fondo se definen como sigue en las tesis adoptadas por el Consejo Económico Supremo de la U.R.S.S.:

497

"El fondo industrial debe estar constituido por:

- (a) Deducciones por desgaste;
- (b) Sumas garantizadas por la realización de partes inmuebles del capital;
- (c) Capital de reserva;
- (d) Bonos y otros préstamos;
- (e) Beneficios;
- (f) Intereses sobre el capital;
- (g) Subvenciones y ayudas presupuestarias".

El fondo se utiliza para créditos a largo plazo y sirve para:

- (a) Reparaciones de capital y reequipamiento;
- (b) Ampliación de empresas existentes;
- (c) Lanzamiento de nuevas empresas.

Esta concentración de los medios que pueden servir para la expansión de la reproducción hace posible su utilización más productiva y su distribución en las ramas más importantes y necesarias de la industria, y su concentración, en caso de necesidad, en el punto más importante y crítico del frente industrial. En mayor o menor medida, como veremos, esto es cierto no sólo para la industria estatal, sino también para la agricultura y los demás sectores de la construcción socialista. Basta recordar por un momento el cuadro de la acumulación capitalista, abandonada a las vicisitudes del mercado y no guiada por la voluntad del hombre, para comprender qué masa de fuerzas productivas y de fuerza de trabajo salva la industria soviética mediante esta concentración.

# 151. La vía al socialismo en la agricultura soviética. El papel de las cooperativas.

Hemos pasado revista a los métodos de transformación socialista de la producción y del intercambio soviéticos en su conjunto y a la transformación de la industria en particular. Naturalmente, al hacerlo, teníamos que tocar, al menos en líneas generales, una cuestión tan vital para la construcción socialista como la transformación socialista de la pequeña agricultura. Pero aún no hemos dado una respuesta completa a esa cuestión, y ahora debemos tratarla por separado.

49

Hemos visto que, tarde o temprano, la inmensa mayoría de los pequeños agricultores bajo el capitalismo se convierten en proletarios privados de sus medios de producción y de subsistencia, y que hasta entonces su suerte es una miserable existencia a medias. Esto se desprende inexorablemente de las leyes de concentración de la producción en la agricultura ya establecidas por nosotros. ¿Cuál será el curso del desarrollo de la agricultura campesina en la U.R.S.S.?

La agricultura soviética, a diferencia de la agricultura de otros países, existe, como se muestra en el capítulo sobre la renta, no dentro de un entorno capitalista, sino en un sistema económico en el que el gobierno y los puestos clave de la economía están en manos de la clase obrera. En su Problema campesino en Francia y Alemania, Engels definió, mucho antes de la Revolución Rusa, con maravillosa precisión, el curso que seguirá el

proletariado en relación con la pequeña agricultura tras la toma del poder. Dijo:

"Obviamente, estando en posesión del poder del Estado, no pensaremos en una expropiación violenta de los pequeños campesinos (con o sin indemnización, eso es irrelevante) como lo haremos en relación con los grandes terratenientes. Nuestra tarea en relación con los pequeños campesinos será, en primer lugar, reorganizar su producción individual y su propiedad privada en cooperación; pero no por medio de la fuerza, sino más bien por la fuerza del ejemplo y prestando asistencia social en la materia."

En otro lugar, en el mismo panfleto, Engels dice:

"Estaremos firmemente al lado del pequeño campesino; haremos todo lo posible para hacerle la vida más llevadera, para facilitarle el paso a la cooperación si así lo decide; en caso de que no esté en condiciones de decidirlo rápidamente, le daremos más tiempo para pensarlo, mientras trabaja en su propio pedazo de tierra."

De este modo, Engels subrayaba la muerte inevitable de la pequeña agricultura bajo el capitalismo, pero predecía la posibilidad de una evolución no capitalista de la pequeña agricultura bajo la dictadura proletaria, a cuyo respecto advertía contra cualquier medida violenta en relación con los pequeños agricultores y recomendaba el ejemplo, la persuasión y la asistencia social como medios para convertir la producción individual y la propiedad privada en producción y propiedad cooperativas. El artículo de Lenin sobre la cooperación, que muestra las formas concretas del movimiento de millones de pequeños propietarios hacia el socialismo bajo la dictadura proletaria, ofrece un desarrollo ulterior y un complemento muy necesario de este punto de vista. En ese artículo Lenin dice:

499

"La cooperación bajo un régimen capitalista es indudablemente una institución capitalista colectiva. Tampoco cabe duda de que en el marco de nuestra realidad económica actual, mientras combinamos empresas capitalistas privadas —aunque exclusivamente en suelo nacionalizado, y bajo el control del Estado, que pertenece a la clase obrera— con instituciones de tipo socialista estricto (los medios de producción pertenecen al Estado, la tierra sobre la que se asientan las instituciones, así como las instituciones en su conjunto) se plantea la cuestión de un

tercer tipo de empresa, una empresa que desde el punto de vista de los principios carecía anteriormente de importancia: la cuestión de las empresas cooperativas. Bajo la existencia del capitalismo privado, las sociedades cooperativas se diferencian de las empresas capitalistas estatales como instituciones que son privadas en primer lugar y colectivas en segundo lugar. Bajo nuestro régimen, las cooperativas difieren de las empresas capitalistas privadas como empresas colectivas, pero no difieren de las empresas socialistas, si se construyen sobre la tierra y con los medios de producción que pertenecen al Estado, es decir, a la clase obrera." (Lenin, *Sobre la cooperación*, publicado por la C.P.G.B., pág. 21.)

Así pues, en las condiciones de la dictadura proletaria, la cuestión de la cooperación asume un aspecto completamente distinto. De empresa capitalista colectiva se transforma en empresa socialista. El resultado es que las teorías utópicas de los narodniki y de los ideólogos pequeñoburgueses, que basaban sus esperanzas en el desarrollo no capitalista de la pequeña agricultura hacia el socialismo mediante la cooperación, se transforman en la U.R.S.S. en una cuestión práctica de política económica del Estado proletario.

"En los sueños de los viejos cooperativistas había muchas fantasías. Eran ridículas sus fantasías. Pero, ¿por qué eran fantásticas? Porque esa gente no comprendía la importancia fundamental y cardinal de la lucha política de la clase obrera por el derrocamiento de los explotadores. Ahora que el derrocamiento ya se ha efectuado en la U.R.S.S., mucho de lo que era fantástico, incluso romántico e insípido, en los sueños de los viejos cooperativistas, se está convirtiendo en una realidad actual." (Lenin.)

500

Lenin explica además la enorme importancia de la cooperación en las condiciones soviéticas, donde millones de pequeños campesinos producen, s están movidos no por ideales socialistas, sino por los intereses de la propiedad privada.

"En la Nueva Política Económica hicimos una concesión al campesino como comerciante, al principio del comercio privado; la gigantesca importancia de la cooperación surge precisamente de ahí (lo que es contrario a lo que suele creerse). Hablando con propiedad, todo lo que necesitamos es cooperar amplia y profundamente con el pueblo ruso bajo la Nueva Política Económica, porque ahora hemos encontrado ese

grado de armonización de sus intereses privados, los intereses de los comerciantes privados, su comprobación y control por el Estado, y el grado de su subordinación a los intereses generales, que antes constituía un escollo para muchísimos socialistas. En realidad, la posesión por el Estado de todos los grandes medios de producción, el poder del Estado en manos del proletariado, la alianza de este proletariado con los millones de pequeños campesinos, la dirección proletaria garantizada frente a los campesinos, etc., ¿no es todo lo que se necesita para construir una sociedad socialista completa a partir de las cooperativas, las cooperativas que antes tratábamos como organizaciones comerciales y que, en cierta medida, incluso ahora, con la Nueva Política Económica, tenemos derecho a tratar como tales? Eso no es todavía la construcción de la sociedad socialista, pero es todo lo necesario y suficiente para esa construcción. Esta circunstancia es subestimada por muchos de nuestros hombres de práctica. Las cooperativas son vistas entre nosotros con desdén sin que se comprenda la extraordinaria importancia de la cooperación, en primer lugar desde el punto de vista de los principios (la propiedad de los medios de producción en manos del Estado); en segundo lugar, desde el punto de vista de la transición a un nuevo sistema por la vía más sencilla, fácil e inteligible para el campesinado." (*Ibid.*)

Al tratar de la concentración de la producción en la agricultura bajo el capitalismo, señalamos la creencia fanática en la propiedad privada, la incredulidad en la producción social, que domina casi por completo la psicología del pequeño agricultor. Esa psicología no puede ser eliminada de un plumazo simplemente porque el proletariado haya tomado el poder. Sus raíces están profundamente arraigadas en las relaciones productivas de la pequeña agricultura.

50

Es preciso, pues, encontrar una forma de coordinación de los intereses privados y sociales, con vistas a una transformación gradual de la pequeña agricultura en agricultura socialista a gran escala. La cooperación proporciona una forma que, a la vez que juega con los intereses de propiedad privada del campesinado, le interesa simultáneamente en la producción social de la manera "más simple, fácil e inteligible para el campesinado."

¿Cómo hacer que las cooperativas interesen al campesinado?

"Las cooperativas deben estar políticamente situadas de tal manera",

dice Lenin, "que en general y siempre tengan ciertas ventajas, pero que estas ventajas puedan ser puras ventajas de propiedad (el tipo de interés bancario, etc.). El Gobierno debe conceder a las cooperativas préstamos que, aunque no sean cuantiosos, superen, sin embargo, a los concedidos a las empresas privadas, y sean por lo menos tan cuantiosos como los que se conceden a la industria pesada, etc.".

"Un nuevo orden social sólo surge con el apoyo financiero de una clase definida. No es necesario mencionar los cientos y cientos de millones de rublos que costó la génesis del capitalismo "libre". Debemos comprender y darnos cuenta de que el orden social que debemos apoyar ahora más que nunca es el orden cooperativo". (*Ibid.*)

Esto concuerda plenamente con lo dicho por Engels sobre la necesidad de dar ayuda social a los campesinos en la transición de la producción privada y la propiedad privada a la producción cooperativa y la propiedad cooperativa.

Hemos llegado así a la conclusión de que, bajo la dictadura proletaria que tiene la posesión de los medios de producción, el camino del desarrollo de la pequeña agricultura hacia el socialismo pasa por la cooperación.

502

# 152. Peculiaridades del proceso de diferenciación del campesinado en la sociedad soviética.

Pero el mero hecho de que el poder esté en manos de la clase obrera no puede cambiar la naturaleza de la pequeña producción ni negar las leyes de su desarrollo. Evidentemente, deben darse otras condiciones para conducirla por la vía del desarrollo no capitalista. Veamos cuáles son esas condiciones. ¿Qué impulsa a la pequeña agricultura por la vía del desarrollo capitalista bajo el capitalismo? Es el entorno capitalista en el que vive y se desarrolla. Abandonado a sí mismo en la lucha contra la producción a gran escala, el pequeño agricultor debe declinar gradualmente hasta una posición rayana en el pauperismo. La industria capitalista, los bancos, la política fiscal, etc., todo está dirigido contra el pequeño agricultor y a favor del grande, y no es de extrañar que el primero se hunda en esta lucha desigual contra las fuerzas del mundo capitalista. El panorama es muy diferente en la URSS.

El gobierno soviético trata de impedir el desarrollo de las relaciones

capitalistas y de la explotación capitalista en la agricultura. Lo hace mediante medidas legislativas.

En la base de la legislación agraria soviética está el principio del cultivo de la tierra con el propio trabajo. Sólo el hombre que cultiva la tierra con su propio trabajo tiene derecho a reclamarla.

Además, el arrendamiento de la tierra está restringido. Sólo los campesinos que cultivan su propia tierra tienen derecho a arrendar parte de ella, si por alguna razón no pueden cultivarla ellos mismos en ese momento. Pero incluso en este caso, la tierra sólo puede arrendarse por un plazo limitado por la ley.

Por último, existen numerosas restricciones al empleo de mano de obra contratada. La posición de la ley soviética sobre esta cuestión es que la mano de obra contratada sólo puede ser empleada como trabajo accesorio por los campesinos que cultivan su propia tierra.

Tales son las restricciones impuestas por la legislación soviética al desarrollo de las relaciones capitalistas en la agricultura.

La política económica general del Estado soviético va también en la misma dirección. El Gobierno soviético se propone suministrar a la agricultura máquinas, abonos, etc., pero de tal modo que no caigan en manos de los sectores ricos, para lo cual restringe los derechos de los campesinos ricos en las cooperativas, etc., y hace recaer sobre sus hombros la carga más pesada de los impuestos.

503

Pero, además de luchar contra el desarrollo de las relaciones capitalistas en la agricultura, ayuda a desarrollar las fuerzas productivas de los campesinos medios y pobres mejorando su técnica, preconizando la rotación de cultivos, suministrando semillas seleccionadas, abonos, etc.

El Gobierno soviético lleva a cabo muchas otras medidas en ayuda de los campesinos pobres y de sus hogares. Los campesinos pobres están totalmente exentos del impuesto agrícola, se les conceden privilegios en el reparto de tierras, en la distribución de madera, etc. También existen comités de ayuda mutua cuyo objetivo es ayudar a los campesinos pobres.

En resumen, en la base de la política del Gobierno soviético en relación con el campesinado se encuentra el principio de una alianza con los campesinos medios con el apoyo de los pobres para una lucha contra los ricos.

Por supuesto, sería erróneo concluir de ello que el Gobierno soviético ha detenido por completo el proceso de diferenciación del campesinado, el proceso de desarrollo capitalista en la agricultura. A pesar de todas las medidas mencionadas, la diferenciación del campesinado en la Unión Soviética sigue siendo un hecho irrefutable.

Sin embargo, la diferenciación en la Unión Soviética difiere marcadamente de la diferenciación en los países capitalistas.

"Las peculiaridades de esta diferenciación se derivan de la alteración de las condiciones sociales. La naturaleza de estas peculiaridades es que, en contradicción con el tipo capitalista de desarrollo, que se expresa en la decadencia del campesinado medio, en la U.R.S.S. existe un proceso de fortalecimiento de los campesinos medios acompañado por un crecimiento del grupo rico que se desarrolla a partir de las secciones más acomodadas de los campesinos medios, y una disminución del grupo de campesinos pobres, algunos de los cuales se están proletarizando, mientras que los otros, la mayor parte, se están convirtiendo gradualmente en campesinos medios.

"Esta peculiaridad del proceso de diferenciación en la Unión Soviética conduce a un mayor crecimiento de las capas medias, lo que no hace sino demostrar la corrección de la popular frase de Lenin de que el campesino medio es la figura central de la agricultura soviética." (Molotov, *Informe en el XV Congreso de la C.P.S.U.*)

504

¿Por qué apoya el Gobierno soviético el desarrollo de las fuerzas productivas de los campesinos individuales, considerando que está interesado en la edificación del socialismo, que sólo es posible sobre la base de la producción a gran escala?

En primer lugar, la necesidad de tal apoyo surge de la posición real del pequeño campesinado en las condiciones de la dictadura proletaria.

Las potencialidades productivas de la agricultura campesina individual aún no se han agotado, y la industria socialista, que se desarrolla muy rápidamente, plantea una demanda cada vez mayor de productos agrícolas — materia prima, medios de subsistencia, etc.-.

Esto exige un desarrollo de la agricultura individual.

"Los camaradas que se oponen al desarrollo de la agricultura individual están totalmente equivocados. El rendimiento de nuestros campos es

en la actualidad de una media de sólo 40-50 poods por dessiatin, mientras que en los países europeos es superior a 100. La posibilidad de aumentar el rendimiento mediante medidas tan relativamente elementales como la sustitución del arado de madera por el arado moderno, el empleo de semillas seleccionadas, la introducción de las máquinas y abonos más sencillos, es enorme, teniendo en cuenta el nivel actual de la agricultura soviética.

"Así pues, el desarrollo de la agricultura con la ayuda constante del Estado, organizando a la gran mayoría de los campesinos en cooperativas y aumentando sistemáticamente las restricciones de la explotación, es ahora la tarea más importante del Partido." (Rykov, *La situación actual y las tareas del Partido*, 1928.)

### 153. El camino hacia la agricultura colectiva.

Hemos hablado de la necesidad de potenciar la empresa campesina individual, pero al mismo tiempo debemos señalar que el problema del desarrollo de las fuerzas productivas en la agricultura sólo puede resolverse radicalmente por la vía del colectivismo. ¿Cuál es la prueba de ello?

505

"Nuestra agricultura está disgregada hasta ahora en un inmenso número de pequeñas explotaciones, que ha aumentado desde la revolución. Tenemos unos 24.000.000 de pequeñas explotaciones. Si consideramos la cuestión de cómo hacer que la agricultura sea más rentable, encontramos que en alrededor de 8.000.000 de las granjas existentes incluso el uso de caballos no es rentable. Lo mismo ocurre con la maquinaria agrícola.

"Pero el principal problema del desarrollo económico rural en la actualidad es el hecho de que los sectores superiores de la población rural tienen ahora la ventaja de poseer grandes explotaciones, lo que les permite mantener a raya a las pequeñas y medianas explotaciones.

"Si en las ciudades estamos en ventaja porque los instrumentos de producción de la gran industria están en manos del proletariado y podemos luchar fácilmente contra los restos de la burguesía, la situación económica en las zonas rurales es todo lo contrario. Aquí las

ventajas de la producción a gran escala están en manos de los sectores más acomodados. Ayudamos al campesinado pobre y medio a ponerse en pie y restringimos a los elementos capitalistas mediante la fiscalidad, los elevados alquileres y las condiciones de empleo del trabajo asalariado, pero no podemos destruir las ventajas económicas de la agricultura a gran escala sobre las pequeñas explotaciones y, de hecho, sólo ahora estamos abordando seriamente esta contradicción económica cardinal en la agricultura.

"Nuestra tarea consiste en ayudar a las capas pobres y medias de las aldeas con nuestras instituciones cooperativas y estatales, con el fin de resolver la tarea económica cardinal. Esta debe constituir nuestra principal labor en las aldeas en la actualidad." (Informe de Molotov en *Informe en el XV Congreso de la C.P.S.U. sobre el trabajo en las aldeas.*).

Todo esto indica que, junto al fomento de la agricultura individual, debemos emprender la tarea de su organización colectiva.

Las principales palancas para encauzar la pequeña agricultura por la vía de la gran agricultura colectiva y socialista son, como ya hemos señalado, la cooperación y la industrialización.

Ya nos hemos referido a la cuestión de la cooperación como vía hacia el socialismo en la agricultura. Ahora la examinaremos más detenidamente.

06

¿Cómo puede colectivizarse realmente la agricultura mediante la cooperación? Veamos las formas y métodos de agricultura colectiva que ya han arraigado en la organización cooperativa soviética.

Comenzaremos por las cooperativas cuyo objeto no es la introducción directa del colectivismo en el proceso de producción agrícola, sino la organización de los campesinos principalmente en torno a la compra colectiva de medios de producción, la venta de productos agrícolas y la elaboración de materias primas. En la organización colectiva de la agricultura está adquiriendo gran importancia lo que llamamos el sistema de contratos. La esencia de este sistema es que cualquier rama de la industria estatal celebra un contrato con una cooperativa agrícola para el suministro a dicha industria de una cantidad fija de materia prima en ciertas condiciones especificadas. El contrato especifica el precio, la fecha de entrega, la calidad, etc. La industria estatal, por su parte, se compromete a pagar una determinada cantidad por

adelantado, a suministrar a la cooperativa semillas seleccionadas, fertilizantes, maquinaria, ayuda agronómica, etc.

La gran importancia del sistema de contratos reside en el hecho de que ayuda a organizar al pequeño campesinado en cooperativas agrícolas, porque estos contratos se hacen con cooperativas a través de las cuales se suministra a los campesinos individuales dinero, instrumentos y medios de producción. Aún más importante es el hecho de que la industria estatal en cuestión se interesa por la mejora de la agricultura y llega a estar en condiciones de influir muy activamente no sólo en la organización de la compra y venta, sino también en el proceso mismo de la agricultura. A este respecto, el suministro de máquinas a la agricultura, que impulsa a los campesinos a recurrir a diversas formas de agricultura colectiva, etc., adquiere una enorme importancia. En la actualidad, el sistema de contratos abarca principalmente los cultivos de remolacha azucarera, la producción de algodón, etc. Deberá aplicarse ampliamente también a la organización del cultivo y la recolección de cereales.

En las cooperativas de la U.R.S.S. adquieren hoy gran importancia diversos tipos de empresas para la elaboración de productos agrícolas, organizadas en gran parte por cooperativas agrícolas. Surge una nueva forma de industria agrícola: la producción de toda clase de grasas, la fabricación de quesos, etc. Su rasgo distintivo es que organizan la elaboración de productos agrícolas, pero no el proceso de la agricultura en sí. Pero la creación de tales empresas para la elaboración de productos agrícolas, al igual que el sistema de contratos, no puede dejar de influir en la agricultura y dirigirla hacia el colectivismo. Estas empresas exigen, por ejemplo, una mejor calidad de los productos de los campesinos, lo que debe traducirse en una intervención más activa de éstos en el proceso mismo de la agricultura mediante la introducción de máquinas, etc. La gran importancia de estas formas de cooperación radica en que, partiendo de la socialización de los procesos de circulación en la agricultura campesina, conducen gradualmente a una socialización del proceso de producción, como decía Lenin, por la vía más simple, fácil e inteligible para el campesino.

503

Pero paralelamente a estas formas de cooperación existen también formas que colectivizan y socializan directamente el proceso de la agricultura. Entre ellas están los diversos tipos de sociedades de máquinas, las sociedades para el laboreo colectivo de la tierra, los artels (gremios de productores) y las

comunas. La diferencia entre ellas radica en su distinto grado de colectividad en el proceso de producción agrícola. Las sociedades de máquinas sólo poseen en común las herramientas de producción necesarias para el cultivo de la tierra y la cosecha, etc.; las sociedades para el cultivo colectivo de la tierra poseen en común no sólo las herramientas de producción, sino también la tierra; los artels agrícolas socializan todos los medios y todos los procesos de producción y, por último, las comunas socializan todos los medios y todos los procesos de producción, así como el consumo.

La tendencia habitual de la socialización del proceso de la agricultura es la siguiente: un grupo de campesinos comienza con la socialización de determinadas fases de la producción, luego la experiencia del trabajo colectivo les hace avanzar gradualmente por el camino de una socialización cada vez mayor de todos los procesos de producción y, finalmente, también del consumo.

#### El proceso es el siguiente:

"Una sociedad para el uso colectivo de máquinas suele cambiar su constitución tan pronto como comienza a trabajar y se transforma en una sociedad para el cultivo colectivo de la tierra. La inconveniencia de utilizar aperos tirados por caballos con un tractor obliga a la explotación colectiva a comprar otras máquinas después de haber comprado un tractor. Se compra un tractor-rastrillo, una sembradora de veinte hileras, una segadora, una cosechadora, todo lo cual se adquiere gradualmente y se convierte en propiedad común. La falta de rentabilidad del uso de tractores para pequeños trabajos lleva a la explotación a procurarse caballos de propiedad común. Se crea así una sólida base técnica para la explotación cooperativa, que echa raíces cada vez más profundas en la agricultura campesina.

"Por ejemplo, las lindes interfieren con el arado, por lo que se nivelan. Al principio se nivelan sólo para arar y se restauran después. Pero aparecen la sembradora cooperativa y la cosechadora cooperativa, y los linderos se convierten en una molestia.

"Al principio, los campesinos se reparten las gavillas; se adquiere una trilladora y dejan de repartirse las gavillas para repartirse el grano y la paja. Pero en esta fase de desarrollo las relaciones económicas internas son tan interdependientes, la organización del trabajo está tan

508

mezclada, que las granjas individuales se pierden en la granja común.

"Surgen todo tipo de gastos y tareas comunes; por ejemplo, la enseñanza de un mecánico de tractor, la adquisición de productos petrolíferos, la reparación del tractor y las máquinas, el transporte de estiércol, el trabajo en la trilladora, la provisión de un contable, el pago a un instructor, etc. El dinero y buena parte del trabajo se socializan. La sociedad adopta primero el sistema de salarios y más tarde el sistema de consumo socializado. Así, la explotación individual pasa de la sociedad para el uso común de tractores y máquinas, a través de la sociedad para el cultivo colectivo de la tierra y a través del artel, a la comuna". (Grigorey, *La colectivización de la aldea soviética*).

La forma más elevada de agricultura socializada se encuentra en las granjas del Gobierno. Si tomamos incluso el tipo más elevado de socialización que acabamos de analizar, la comuna, donde se socializan tanto los procesos de producción como de consumo, nos encontramos con que se trata, no obstante, de una organización basada en la propiedad de los medios de producción en manos de un grupo comparativamente pequeño. Los miembros de la granja colectiva son al mismo tiempo sus trabajadores y sus propietarios. Pero las granjas estatales no son propiedad de un pequeño grupo en particular, sino del Estado proletario en su conjunto. Los obreros que trabajan en una granja estatal pueden considerarse copropietarios de la misma, no porque trabajen en ella, sino porque pertenecen a la clase obrera propietaria de toda la industria estatal, incluida la granja en cuestión. El trabajador contratado en la granja tiene tanto derecho a ella como a cualquier otra empresa del Gobierno, y todos los demás trabajadores contratados en otras empresas tienen tanto derecho a esa granja en particular como él.

509

Las granjas estatales, que representan la fase superior de la socialización de los procesos agrícolas, están llamadas a desempeñar también un gran papel en la organización colectiva de la agricultura individual. En primer lugar, las granjas estatales deben mostrar a los campesinos todas las ventajas de la agricultura a gran escala en comparación con la agricultura a pequeña escala y, de este modo, fomentar la transición hacia las diversas formas de colectivismo. Al mismo tiempo, las granjas estatales deben ayudar a los pequeños campesinos, y sobre todo a los pobres del campo, a aumentar sus fuerzas productivas organizando estaciones de alquiler de maquinaria, etc., y estimular así la organización colectiva de la producción.

Hemos visto el camino por el que debe evolucionar la agricultura hacia la organización colectiva y hemos llegado a la conclusión de que la transformación radical de la agricultura en la U.R.S.S. sólo es posible sobre esta base. Las diversas formas de granjas colectivas y gubernamentales adquieren, pues, una importancia particular en la organización colectiva de la agricultura soviética. Sin embargo, sería un gran error afirmar que las granjas colectivas y estatales existentes cumplen ya completamente las tareas que se les plantean.

"Una de nuestras principales deficiencias en las zonas rurales —dice Rykov es el hecho de que todavía no tenemos granjas colectivas bien organizadas e importantes que, como ejemplos de formas superiores de agricultura, puedan mostrar al agricultor individual su imagen del futuro. Si las tuviéramos, todo nuestro problema agrícola sería incomparablemente más sencillo de lo que es. Nuestro problema reside precisamente en el hecho de que hasta hoy no hemos sido capaces de organizar tales explotaciones. Una de las principales decisiones del XV Congreso del Partido es que, paralelamente a la ofensiva más vigorosa contra los campesinos ricos —por supuesto, no para doblegarlos—, la atención de todo el Partido debe centrarse en el apoyo y el fomento de las granjas colectivas, que son los embriones de la organización socialista en la agricultura. Como ejemplos vivos de la forma más elevada de producción agrícola, las granjas colectivas deben convencer a toda la masa de campesinos medios y pobres de que una mejora radical de su posición material y cultural está ligada a la producción a gran escala construida sobre bases colectivas. Desgraciadamente, las granjas colectivas existentes están aún lejos de ser lo que deberían ser, razón de más para que se haga todo lo posible para ponerlas en pie cuanto antes, a fin de que ocupen en el país una posición mucho más importante que la que ocupan hoy." (Rykov, La situación actual y las tareas del Partido).

510

### 154. La falacia de la teoría de la acumulación socialista primitiva.

De la teoría del desarrollo no capitalista de la pequeña agricultura hacia el socialismo en la U.R.S.S. se desprende la política de comunidad de intereses entre la industria estatal y la pequeña agricultura, la política de apoyo a esta última y su paso gradual a la vía socialista mediante la cooperación.

En contradicción con el plan de cooperación de Lenin, Preobrazhensky, autor de Nueva Economía, desarrolló una teoría de acumulación socialista primitiva. ¿Cuál es la quintaesencia de esa teoría? No daremos aquí un esbozo completo de la teoría, sino que nos limitaremos a tocar las cuestiones que están directamente relacionadas con el problema del desarrollo no capitalista de la pequeña agricultura y su crecimiento hacia el socialismo.

#### Preobrazhensky dice:

"Llamamos acumulación socialista al producto excedente creado dentro de la producción socialista que se añade a los medios de producción en funcionamiento y no se distribuye entre los agentes de la producción socialista y el Estado socialista, sino que sirve para la reproducción ampliada. Por otra parte, llamamos acumulación socialista primitiva a la acumulación de recursos materiales en manos del Estado procedentes principalmente de fuentes ajenas al complejo de producción estatal."

¿Dónde ve Preobrazhensky la diferencia entre la acumulación capitalista primitiva y la acumulación socialista primitiva?

"Se diferencia del período de la acumulación capitalista primitiva, en primer lugar, en el hecho de que la acumulación socialista procede no sólo a expensas del plusproducto del pequeño productor, sino también a expensas de la plusvalía de las formas capitalistas de producción. En segundo lugar, la diferencia está aquí condicionada por el hecho de que la producción estatal proletaria surge históricamente en el apogeo del capitalismo monopolista y, en consecuencia, dispone de medios de regulación del conjunto de la producción y de distribución de la renta nacional por medios económicos, que el capitalismo no poseía en los albores de su desarrollo."

Así, la esencia de la acumulación socialista primitiva se reduce a una apropiación del plusproducto del pequeño productor, y difiere de la acumulación capitalista primitiva sólo en el hecho de que puede apropiarse de una parte de la plusvalía de las empresas capitalistas y utilizar su posición de monopolio para apropiarse del plusproducto del pequeño productor.

¿Cómo concibe Preobrazhensky las interrelaciones entre la producción estatal y la privada, que en la U.R.S.S. consiste principalmente en la pequeña agricultura individual?

51

Al enumerar las diversas formas de saqueo de las colonias y de los pequeños productores por el capital mercantil, Preobrazhensky dice:

"Por lo que se refiere al saqueo colonial, un Estado socialista, cuya política es la igualdad nacional y la afiliación voluntaria a una u otra federación nacional, rechaza, por principio, todos los métodos violentos empleados por el capitalismo en esta esfera. Esta fuente de acumulación primitiva le está cerrada desde el principio y para siempre. Pero es muy diferente con la explotación de las formas económicas prosocialistas en interés del socialismo. La imposición de las formas no socialistas no sólo es inevitable en el período de la acumulación socialista primitiva, sino que ha de adquirir inevitablemente una importancia enorme e incluso decisiva en los países agrarios como la Unión Soviética." <sup>99</sup>

"Un sistema socialista y un sistema de producción privada de mercancías fundidos en un sistema de economía nacional, no pueden coexistir por ningún tiempo sobre la base de un equilibrio económico completo entre ellos. Tal equilibrio no puede durar mucho tiempo y un sistema debe finalmente tragarse al otro. Es posible la degradación o el desarrollo, pero la inmovilidad es imposible". (*Ibid.*)

De aquí Preobrazhensky llega a su ley de la acumulación socialista, que formula de la siguiente manera:

512

"Cuanto más atrasado económicamente, pequeñoburgués y agrícola sea un país que pasa a la organización socialista de la producción; cuanto menor sea el patrimonio que el proletariado del país recibe para el fondo de su acumulación socialista en el momento de la Revolución Social, tanto más se verá obligada la acumulación socialista a apoyarse en la explotación de las formas económicas prosocialistas y tanto menor será el peso específico de la acumulación en su propia base productiva, es decir, tanto menos se nutrirá del producto excedente de los obreros

<sup>&</sup>lt;sup>99</sup> Tomamos estas citas del artículo de Preobrazhensky titulado "La ley básica de la acumulación socialista", que apareció originalmente en el Pes/uiA de la Academia Comunista, en 1924. La justicia exige que afirmemos que Preobrazhensky suavizó un poco los bordes más afilados de sus fórmulas en las ediciones posteriores. Por ejemplo, descartó el término "explotación" y lo sustituyó por el de "divorcio". Pero el propio Preobrazhensky considera que estas alteraciones son de menor importancia, lo que significa que el sentido en que utilizó estos términos ha permanecido inalterado. Naturalmente, preferimos utilizar sus fórmulas originales, que expresan con mayor claridad sus puntos de vista.

empleados en la industria socialista. Y viceversa, cuanto mayor sea el desarrollo económico e industrial de un país en el que triunfe la Revolución Social; cuanto mayor sea la herencia material en forma de industria altamente desarrollada y de agricultura capitalista que el proletariado de ese país reciba de la burguesía en el momento de la nacionalización, tanto menor será el peso específico de las formas de producción precapitalistas en ese país, y tanto más tendrá el proletariado del país que eliminar la desigualdad en el intercambio de sus productos por los productos coloniales, es decir, eliminar la explotación de estos últimos, más se trasladará el centro de gravedad de la acumulación socialista a la base industrial de las formas socialistas, más se apoyará en el producto excedente de su propia industria y de su propia agricultura". (*Ibid.*)

513

En la medida en que las interrelaciones entre la producción estatal y la producción privada de mercancías (agricultura) son concebidas por Preobrazhensky sólo como una lucha y el engullimiento de la una por la otra —como en un duelo, si no mato, me matarán—, naturalmente no hay lugar en su teoría para la cooperación como medio de desarrollo de la agricultura hacia el socialismo. Dice:

"Pero paralelamente es inevitable un sistema completo de relaciones directas entre la pequeña producción y la empresa estatal. La esencia de esta relación es la siguiente: la pequeña producción se divide en tres partes; una parte sigue siendo durante mucho tiempo pequeña producción, otra parte se organiza mediante la cooperación de tipo capitalista, una tercera parte, distinta de la segunda, se desarrolla sobre los principios de una nueva forma de cooperación, constituyendo un tipo especial de transición de la pequeña producción hacia el socialismo —no mediante el capitalismo ni mediante la simple absorción del pequeño productor por el Estado.

"Pero esta nueva forma de cooperación bajo la dictadura del proletariado, una de cuyas corrientes es aparentemente la comuna campesina y el artel, todavía tiene que desarrollarse y no podemos dar un análisis teórico de algo que todavía no existe, una cosa que todavía tiene que nacer." (*Ibid.*)

Su deducción lógica de esto es la idea de la superindustrialización del país mediante la explotación del campesinado a través de los altos precios de los

productos manufacturados, una idea que ha defendido sistemática y perspicazmente durante los últimos años, en coherencia con esta teoría.

Hemos tratado de esbozar la teoría de Preobrazhensky en sus propios términos. Procederemos ahora a criticar esta teoría.

En primer lugar, queremos señalar lo que debe desprenderse incluso de un estudio superficial de esa teoría, y es que no sólo no tiene nada en común con la concepción de Engels y Lenin sobre el desarrollo de la pequeña agricultura hacia el socialismo bajo la dictadura del proletariado, sino que difiere radicalmente de ella.

514

Comencemos por la acumulación socialista "primitiva". Preobrazhensky utiliza este término por analogía con la acumulación capitalista primitiva. ¿Cuál es la esencia de la acumulación capitalista primitiva?

"La acumulación primitiva no es más que un proceso histórico de separación del productor de los medios de producción. Es primitiva porque comprende la prehistoria del capitalismo y de su particular modo de producción."

Esto significa que la esencia de la acumulación capitalista primitiva es la expropiación de los pequeños productores. En relación con el capitalismo esto es bastante natural, porque el capitalismo surge sobre la base de la pequeña producción. La pequeña producción es el principal obstáculo para el desarrollo de la producción capitalista a gran escala y esta última sólo puede desarrollarse sobre las ruinas de la primera.

El socialismo, por el contrario, no surge sobre la base de la pequeña producción, sino sobre la base del capitalismo monopolista. El socialismo no presupone en absoluto la expropiación del pequeño productor. Al contrario, el socialismo, como sabemos, ofrece por primera vez al pequeño productor la oportunidad de escapar a la expropiación que le espera tarde o temprano bajo el capitalismo. Por lo tanto, la pequeña producción en los albores del socialismo se encuentra en una posición fundamentalmente diferente de la pequeña producción en la época de la acumulación capitalista primitiva.

Así pues, si fuera posible comparar la acumulación capitalista primitiva y la acumulación socialista, no se trataría de una comparación de gustos, sino de una comparación de opuestos. Se parecen como el negro se parece al blanco y el frío al calor.

Hay que señalar que la separación de las colonias de la esfera de la pequeña producción es fundamentalmente errónea. En esencia, la cuestión colonial no es más que una cuestión de relaciones con los pequeños productores campesinos.

#### Bujarin dijo que:

"Todos nosotros sabemos perfectamente que, como se ha reconocido desde hace mucho tiempo, el problema colonial está destinado a desempeñar un enorme papel en el proceso de la revolución mundial. Sabemos perfectamente que, desde cierto punto de vista, el antagonismo entre el capital de las metrópolis altamente desarrolladas y los países coloniales atrasados es uno de los principales antagonismos del capitalismo. Desde el punto de vista de la economía mundial, estos hablar antagonismos no son, para metafóricamente. contradicciones entre las ciudades —los centros de la industria moderna— y las zonas rurales del mundo —la periferia colonial de estos centros." (Pleno ampliado del E.C.C.I., 1925.)

515

Por lo tanto, si Preobrazhensky habla de la necesidad de robar al campesinado para gloria de la acumulación socialista, no está claro por qué sólo los campesinos de la metrópoli deben sufrir este destino y no los campesinos de las colonias.

Esta perspectiva teórica da lugar a una actitud correspondiente hacia la pequeña producción. Si la acumulación socialista primitiva se basa principalmente en el "engullimiento" de la pequeña producción, la política práctica debe reducirse a la cuestión de cómo "despellejar" mejor al campesino, por decirlo sin rodeos. Si esta idea se llevara a su conclusión lógica, llegaríamos a la necesidad de apropiarnos de todo el producto excedente del campesino, y, para que esto sea menos perceptible y menos doloroso, Preobrazhensky nos aconseja seguir no la línea de apretar la presión de los impuestos, sino la de los precios altos y los beneficios del monopolio.

Es evidente que a partir de los principios desarrollados por Engels y Lenin, nuestra conclusión debe ser muy diferente. Los precios deben ser bajos para que el campesino sienta la diferencia entre una dictadura burguesa y una proletaria y su relación con la pequeña producción, para que el campesino pueda acumular, para que su empresa no decaiga sino que progrese, para que la pequeña producción pueda, no de palabra sino de hecho, evitar la vía

capitalista de desarrollo, y el campesino, para usar la expresión de Engels, pueda llevar una vida mejor. Pero, ¿significa esto una política según la cual el campesino no tendría que hacer ningún sacrificio en interés de la construcción socialista? No, no es así. El campesino hace y tendrá que hacer sacrificios materiales bastante considerables en interés de la construcción socialista, tanto en forma de impuestos como en forma de precios más altos de los productos manufacturados.

Pero la política fiscal y de precios debe ser tal que dé a los campesinos la posibilidad de desarrollar y crear un mercado para la industria socialista en expansión.

¿Cuál es, pues, la diferencia fundamental entre la acumulación capitalista y la socialista en lo que se refiere a la apropiación de una parte del plusproducto del pequeño productor?

En cuanto a la acumulación capitalista

"El paso de los valores de manos de una clase a otra amplía constantemente el antagonismo de clase, reproduce constantemente las relaciones entre el amo capitalista y sus esclavos asalariados. Lo mismo ocurre en toda sociedad basada en la explotación. Repetimos, de toda sociedad.

"Pero, ¿qué expresa el paso de los valores de los pequeños productores a manos de la industria proletaria? Expresa la tendencia contraria, es decir, la tendencia a la eliminación de las contradicciones entre la ciudad y el campo, entre el proletariado y el campesino, entre la economía socialista y la pequeñoburguesa. Nuestro objetivo no es la perpetuación de las relaciones de clase, sino su abolición. Cuanto más rápido se acumulen la esfera económica socialista y su periferia socialista, más pronto se abolirán estas contradicciones." (Bujarin, *Algunos problemas de política económica*.)

Lo mismo puede decirse sobre la cuestión de la cooperación. Hemos visto que la cooperación como vía hacia el socialismo en la agricultura es uno de los principales puntos decisivos en el plan de Lenin de transformación de la pequeña agricultura en agricultura socialista a gran escala. Si extrajéramos la cooperación del plan de Lenin, todo lo que quedaría sería el apoyo al pequeño productor por consideraciones políticas, una lucha contra el capitalismo en la agricultura sin ninguna perspectiva de desarrollo de la agricultura. Ya hemos

5

dado pruebas suficientes de que la pequeña producción en sí misma no puede ser un ideal del proletariado. También hemos demostrado que la pequeña agricultura no puede ser conducida con un palo al paraíso socialista. De aquí se desprende la necesidad de iniciar un proceso duradero de remodelación del campesino sobre la base de sus propios intereses privados, para arrastrarlo gradualmente a través del medio del mercado, a través del medio del intercambio, a través del medio de la cooperación de compra y venta, hacia formas sociales colectivas de trabajo. ¿Qué dice Preobrazhensky al respecto? En primer lugar, sólo habla de los artels y de las comunas, que en el momento actual, como señala acertadamente Bujarin, tienen una importancia secundaria, porque la producción colectiva no puede proponerse directamente a los pequeños propietarios, que desconfían de toda forma de producción social y aprecian sus posesiones privadas por encima de todo. Hacer esto significaría abandonar la cuidadosa táctica recomendada por Engels y Lenin en relación con el campesinado.

517

Pero incluso en relación con los artels, granjas colectivas, etc., que menciona Preobrazhensky, evita una respuesta directa en cuanto a su desarrollo futuro, sobre la base de que no se puede hacer un análisis teórico de algo que no existe.

Así pues, Preobrazhensky, en coherencia con su teoría de la acumulación socialista primitiva, se niega a aceptar la cooperación como medio de desarrollo de la pequeña agricultura hacia el socialismo.

Si adoptamos el punto de vista de Preobrazhensky de que es necesario "que el Estado socialista en la época de transición engulla al pequeño productor, del mismo modo que el capital mercantil engulló al pequeño productor en el período de la acumulación capitalista primitiva", entonces el término acumulación socialista primitiva, utilizado por Preobrazhensky, es correcto. Encarna verdaderamente la esencia de esa teoría.

Pero si adoptamos el punto de vista de una alianza de la industria socialista con la pequeña agricultura, una alianza del proletariado y el campesinado bajo la dirección de la primera, si admitimos la posibilidad y la necesidad de la transformación de la pequeña agricultura en agricultura socialista a gran escala bajo la dictadura del proletariado, la analogía con la acumulación capitalista primitiva debe ser rechazada resuelta y categóricamente y la teoría declarada errónea.

Es necesario, sin embargo, expresar en términos definidos las peculiaridades en la reproducción de las relaciones productivas en el período de transición del capitalismo al socialismo, que no existirán en la sociedad socialista desarrollada. Entre ellas, el papel desempeñado por las relaciones anárquicas, el hecho de la pequeña producción, el intercambio desigual, la necesidad del Estado de apropiarse de una parte considerable del excedente del pequeño productor, y muchas otras cosas.

Nos parece que el término generalmente aceptado de acumulación socialista expresa plenamente el carácter transitorio de la economía soviética. En la sociedad socialista desarrollada no habrá relaciones mercantiles y, por tanto, no habrá ocasión de hablar de acumulación socialista. Entonces será más correcto hablar en términos de economía autosuficiente, de reproducción socialista ampliada, de plusproducto, de cálculo directo de la cantidad de energía en horas de trabajo, etc. Pero hasta llegar a ese momento podemos utilizar el término acumulación socialista.

#### 155. La cuestión de las crisis en la economía soviética.

Al hablar de las principales tendencias en el desarrollo de la economía soviética y de las condiciones de reproducción, no podemos eludir la cuestión de las crisis.

Las crisis en el capitalismo son, como ya hemos demostrado, no sólo inevitables, sino necesarias. Las causas principales de las crisis en el capitalismo son la anarquía en la producción, que conduce a la desproporción entre las diversas ramas de la industria, y la contracción relativa del mercado, que da lugar a la sobreproducción. ¿Se dan estas cosas en el sistema soviético? Comencemos por la anarquía en la producción. Ya hemos afirmado en varias ocasiones que el principio de planificación se funde en el sistema soviético con la anarquía en la producción, que la base del principio de planificación es la industria socialista y que la base del principio anárquico son los millones de pequeños campesinos. También hemos visto que la tendencia al desarrollo de la economía soviética radica en el hecho de que, a medida que la industria socialista se desarrolla y gana fuerza, el principio de planificación gana en importancia. Así pues, la respuesta a la pregunta de si la anarquía en la producción puede considerarse totalmente ausente en el sistema soviético es

518

que la anarquía sigue existiendo, aunque en un grado mucho menor que bajo el capitalismo, y que la tendencia de la economía soviética es eliminar esa anarquía bajo la creciente influencia de la planificación estatal.

¿Y qué hay del mercado de las mercancías de la industria socialista?

El mercado de la industria estatal en la U.R.S.S. está determinado por el consumo creciente de la población urbana y rural. El mercado urbano está determinado por el poder adquisitivo de los obreros, empleados y elementos no obreros. ¿Existe en la U.R.S.S. una tendencia a la disminución, incluso relativa, del mercado urbano? Esa tendencia existiría si la política salarial del Gobierno soviético fuera la misma que la política salarial de los capitalistas, que no tienen otro objeto en el desarrollo de la industria que la extracción del máximo beneficio. En la Unión Soviética, el objeto de la producción no es el beneficio máximo, como ya hemos demostrado, sino la satisfacción de las necesidades de los obreros y campesinos. Esto da lugar a la política de aumentar los salarios a medida que aumenta la productividad del trabajo, y a la política de reducir los precios y mejorar la calidad. El aumento de los salarios y la disminución de los precios elevan el poder adquisitivo de los trabajadores y amplían el mercado para la industria estatal.

519

El mercado rural para la industria estatal soviética está determinado por el poder adquisitivo del campesinado y su demanda de medios de producción y de consumo. A este respecto, existen íntimas conexiones entre la industria estatal y la agricultura. La industria estatal suministra a la agricultura instrumentos y artículos de uso personal; la agricultura, a su vez, suministra a la industria estatal principalmente materias primas y productos alimenticios. Por último, la agricultura, debido a su menor ritmo de desarrollo, no siempre es capaz de encontrar empleo para la creciente fuerza de trabajo y, por lo tanto, proporciona fuerza de trabajo a la industria.

La acumulación socialista creciente es, pues, inconcebible sin una acumulación correspondiente en la agricultura; por otra parte, el desarrollo de la agricultura depende ante todo del perfeccionamiento de su técnica y de otros medios de producción que sólo puede proporcionar la industria.

La correcta correlación entre estas dos ramas principales de la economía soviética es, pues, una condición necesaria para su equilibrio y para el éxito de la construcción socialista.

¿Cómo puede mantenerse este equilibrio? Mediante la correspondiente

política de precios y beneficios. Esta política debe, por una parte, asegurar la acumulación socialista, el desarrollo de la industria socialista y, por otra, garantizar la ampliación del mercado rural para esta industria en desarrollo. El mercado rural sólo puede ampliarse si progresa la agricultura, si se desarrollan sus fuerzas productivas y si mejoran las condiciones materiales del campesinado, pues sólo en estas condiciones aumentará la demanda de los campesinos de medios de producción y de consumo producidos por la industria.

Esto sólo puede lograrse mediante una política de reducción sistemática de los precios.

Así, encontramos que el mercado para las industrias estatales en expansión está garantizado en la U.R.S.S. por los crecientes ingresos de los obreros y campesinos.

520

¿A qué conclusión general podemos llegar a partir de lo que acabamos de decir? Dado que en la economía soviética predomina el principio de planificación, que el Gobierno soviético no busca el máximo beneficio y que en la U.R.S.S. los ingresos de los obreros y campesinos aumentan constantemente, las crisis en el sentido capitalista del término no son inevitables ni necesarias en la sociedad soviética.

Sin embargo, en la medida en que todavía existe anarquía en la economía soviética, ésta no puede considerarse absolutamente asegurada contra las perturbaciones económicas, similares a las de las crisis capitalistas, que pueden ser provocadas por una desproporción en el desarrollo de una u otra rama de la producción.

El ejemplo más flagrante de tal perturbación, muy parecida a una crisis capitalista, lo experimentó la Unión Soviética en 1923. La esencia de esa crisis fue la siguiente.

Es sabido que la industria soviética está en mejores condiciones de dictar precios de monopolio que la industria capitalista, y abusando de esa posición puede explotar al consumidor. En 1923, los trusts y sindicatos soviéticos quisieron probar ese método, cuyo resultado fue el llamado "tijeretazo" entre la industria y la agricultura, expresado en precios excesivos de los productos manufacturados y precios bajos de los productos agrícolas. El resultado final fue una crisis de sobreproducción relativa, mientras que en el país reinaba la pobreza absoluta. Sin embargo, aquí también se afirmó la diferencia entre el

sistema económico soviético y el capitalista. La crisis se superó rápidamente gracias, por un lado, a la presión sistemática ejercida sobre la industria para reducir los precios y, por otro, a la política de exportación de cereales. Como consecuencia de la fuerte caída de los precios, el poder adquisitivo del mercado rural aumentó inmediatamente. Las mercancías que se habían acumulado en los almacenes del Gobierno pronto se distribuyeron por todo el país y el ritmo de circulación del capital en la industria aumentó. Como consecuencia de la bajada de los precios de los productos manufacturados y de la subida de los precios de los productos agrícolas, la agricultura recibió un incentivo para el desarrollo de sus fuerzas productivas. Esta rápida superación de una crisis habría sido imposible bajo el capitalismo, debido a la ausencia de todo plan en la producción capitalista.

521

Pero mientras que en 1923 asistimos a algo parecido a una crisis de sobreproducción como resultado de una política de precios incorrecta, en 1925 asistimos a toda una serie de dificultades económicas derivadas de la escasez de mercancías.

Estas dificultades fueron el resultado de los errores de cálculo de las instituciones de planificación, que sobrestimaron la cosecha de 1925. El resultado de esa sobreestimación fue un plan exagerado de desarrollo de la industria estatal. Según ese plan, las compras de cereales debían ascender a 780.000.000 de rublos, pero resultó que las compras no podían ir más allá de 600.000.000 de rublos. Esto tuvo como consecuencia la reducción del plan industrial de 931.000.000 de rublos a 746.000.000 de rublos, la revisión y reducción de los planes de exportación e importación, una cierta inestabilidad de la moneda, cuyo poder adquisitivo depende en gran medida de la balanza comercial, etc. Sin embargo, las dificultades económicas de 1925 diferían sustancialmente de las crisis capitalistas. Una crisis capitalista, como hemos demostrado, es una crisis de sobreproducción. Las dificultades económicas experimentadas en la U.R.S.S. en 1925 fueron, por el contrario, causadas por una hambruna de mercancías, una oferta insuficiente de productos manufacturados.

Esto significa que no se trató de una caída del poder adquisitivo en comparación con el aumento de la producción, sino que, por el contrario, el desarrollo de la industria no pudo seguir el ritmo del crecimiento del poder adquisitivo. La sobreproducción demuestra, si no una caída absoluta, al menos relativa de la renta de los obreros y campesinos. Una hambruna de productos

básicos, por el contrario, es señal de que la renta de los obreros y campesinos aumenta. Estas dificultades disminuirán constantemente en el sistema soviético a medida que aumente el papel desempeñado por el principio de planificación.

Teniendo en cuenta las tendencias del desarrollo de la agricultura, es necesario, como se afirma en la resolución del XIV Congreso de la C.P.S.U., constituir fondos de reserva para asegurar al país contra cualquier eventualidad tanto en el mercado interior como en el exterior.

La crisis de 1923 y las dificultades económicas de 1925 se debieron a causas temporales. Pero paralelamente a las dificultades temporales, el sistema económico soviético experimenta también dificultades de carácter más estable. Éstas, tal vez, no son tan agudas como las dificultades de las que acabamos de hablar, pero desempeñan, no obstante, un papel enorme. Estas dificultades surgen de la desproporción en el desarrollo de las fuerzas productivas en la industria estatal y en la agricultura.

Esta desproporción ha sido heredada por el Estado soviético del viejo orden feudal burgués y puede ser superada mediante una acumulación socialista más intensiva y un ritmo más rápido de desarrollo de la industria estatal.

Sin embargo, recordando las lecciones de la crisis de 1923, el Gobierno soviético, al aumentar el ritmo de la acumulación socialista, debe tener siempre la vista puesta en la agricultura; su política de precios debe garantizar un desarrollo más o menos normal no sólo de la industria, sino también de la agricultura. Cometen, pues, un gran error quienes propugnan los precios altos y el beneficio monopolista como medio de liquidar la carestía de las mercancías. Los precios altos y los beneficios del monopolio sólo perjudicarían el proceso de acumulación socialista. Al reducir el poder adquisitivo del campesinado, esta política también reduciría el mercado para la industria estatal.

Aparte de eso, los altos precios de los productos manufacturados reducirían los salarios reales de los trabajadores y sería necesario darles un aumento, lo que disminuiría el fondo de la acumulación socialista. Así, lo que se tomaría con una mano habría que darlo con la otra.

No nos ocuparemos aquí de las demás consecuencias a que conduciría tal política, como por ejemplo, la perturbación del sistema monetario, etc.

522

Queda por aclarar la cuestión de los efectos de las relaciones con el mercado mundial sobre la economía soviética. Algunos creen que cuanto más se implique la producción soviética en el sistema de la economía mundial, más dependerá de las vicisitudes del mercado mundial, es decir, de las crisis capitalistas.

Pero este punto de vista es falaz:

"Nuestra creciente dependencia de la economía capitalista", dice Bujarin, "es al mismo tiempo un crecimiento de nuestra independencia. Si exportamos más cereales e importamos más máquinas, esto, a primera vista, aumenta nuestra dependencia. Sin embargo, también aumenta nuestra independencia. Si importamos máquinas para la producción de medios de producción, y equipamos con esas máquinas nuestras industrias metalúrgica y metalúrgica y mejoramos, reforzamos y elevamos sistemáticamente nuestra industria pesada, construimos así una base para nuestra independencia del mundo capitalista." (Bujarin, *Discurso en la XV Conferencia de Moscú de la C.P.S.U.)* 

# 156. La ley del desarrollo desigual del capitalismo y la posibilidad de edificar el socialismo en un solo país.

Acabamos de considerar el curso que debe seguir el desarrollo de la economía soviética. Pero la Unión Soviética está rodeada de Estados capitalistas hostiles. La revolución mundial se ha retrasado. El capitalismo atraviesa un período de estabilización, aunque sea temporal. ¿Puede llevarse hasta el final la construcción del socialismo en las condiciones del retraso de la revolución mundial?

Esta pregunta se reduce esencialmente a la cuestión más general de si es posible la construcción del socialismo en un solo país. Esta cuestión tiene dos vertientes. Una se refiere a las condiciones internas necesarias para la edificación del socialismo, la otra al ámbito de las relaciones internacionales. Podemos imaginar que un país que posea todas las condiciones necesarias para la construcción del socialismo sea estrangulado por una intervención del mundo capitalista hostil. Por otra parte, puede ocurrir lo contrario. Un país concreto puede no poseer suficientes condiciones previas para la construcción del socialismo, pero con la oportuna interferencia de la revolución socialista

523

mundial puede construir el socialismo sin ellas. Lenin abordó esta cuestión durante la guerra imperialista de 1915.

Al criticar la consigna de Trotsky de unos Estados Unidos de Europa en aquel momento, Lenin dijo:

"El desarrollo económico y político desigual es una ley incondicional del capitalismo. De ello se deduce que la victoria del socialismo es posible al principio en unos pocos países e incluso en un solo país capitalista. El proletariado victorioso de ese país, después de haber expropiado a los capitalistas y organizado la producción socialista, se levantaría contra el resto del mundo capitalista, atraería a su lado a las clases oprimidas de los demás países, organizaría en esos países un levantamiento contra los capitalistas, marcharía, en caso de necesidad, incluso con la fuerza militar contra las clases explotadoras de esos países y sus gobiernos."

524

De esto sacamos las siguientes conclusiones:

Primero, que Lenin consideraba posible la victoria del socialismo en un solo país capitalista y que entendía por esa victoria no simplemente la toma del poder y la expropiación de la burguesía, sino precisamente la construcción de la sociedad socialista. La frase "producción socialista organizada" lo demuestra claramente.

En segundo lugar, que la creencia de Lenin en la posibilidad de construir el socialismo en un solo país se desprende de la ley del desarrollo desigual del capitalismo. En el capítulo dedicado al imperialismo hemos examinado con gran detalle la cuestión de esta desigualdad. Por lo tanto, nos limitaremos aquí a la definición de esta ley dada por Stalin.

"La ley del desarrollo desigual en el período del imperialismo significa el desarrollo esporádico de algunos países en comparación con el resto, el rápido desplazamiento de unos países por otros del mercado mundial, las redivisiones periódicas del mundo ya dividido mediante enfrentamientos militares y catástrofes, la profundización y agudización de los conflictos en el campo imperialista, el debilitamiento del frente del capitalismo mundial, la posibilidad de romper ese frente por los proletarios de cada país, la posibilidad de la victoria del socialismo en cada país". (Stalin, sobre La tendencia socialdemócrata en nuestro partido).

El desarrollo desigual del capitalismo da lugar a un desarrollo extremadamente complicado de la revolución proletaria mundial. La cuestión de la victoria de la revolución proletaria en un país u otro depende de la combinación de muchos y muy diversos factores: el grado de desarrollo de las fuerzas productivas del país, el grado de conciencia, organización y sentimiento revolucionario del proletariado, la fuerza o debilidad de la burguesía, el carácter revolucionario o conservador del campesinado, la cuestión de si el país fue victorioso o vencido en la guerra mundial, y muchos otros factores.

Así, por ejemplo, un país puede haber alcanzado un nivel de desarrollo muy elevado desde el punto de vista de sus fuerzas productivas y, en este sentido, estar bastante preparado para la construcción del socialismo, pero puede tener un proletariado y un campesinado mal organizados e insuficientemente revolucionarios y una burguesía muy bien organizada. En este caso, aunque ese país esté preparado para el socialismo desde el punto de vista técnico, no lo está para la revolución proletaria en vista de la ausencia de los demás factores necesarios. Pero la situación puede ser la contraria. Un país puede, desde el punto de vista de su desarrollo técnico, estar atrasado, sobre todo en comparación con las potencias capitalistas avanzadas, pero debido a un gran número de causas históricas, puede tener un proletariado bien organizado y revolucionario con un campesinado revolucionario y una burguesía débil y mal organizada. Gracias a esa combinación favorable de factores revolucionarios, ese país puede realizar la revolución proletaria antes que los demás e iniciar su marcha de transición al socialismo, independientemente de su atraso técnico.

525

Para que la revolución proletaria pueda triunfar simultáneamente en la mayoría de los países, o al menos en varios, sería necesaria una combinación aproximadamente similar de esos factores revolucionarios en los países en cuestión, y eso sólo sería posible si el desarrollo de esos países fuera más o menos igual. Sin embargo, en el mundo actual no encontramos tal desarrollo igual, sino, por el contrario, un desarrollo esporádico y desigual del capitalismo. De ahí la posibilidad de la victoria del socialismo "al principio en unos pocos países e incluso en un solo país capitalista; "tampoco es absolutamente obligatorio que ese país sea el más avanzado desde el punto de vista del desarrollo técnico. Todo lo que es necesario es que posea suficientes recursos internos para la edificación del socialismo".

### 157. La posibilidad de edificar el socialismo en la U.R.S.S.

Después de haber examinado la cuestión general de la edificación del socialismo en un país, no nos será difícil responder a la cuestión de la posibilidad de edificar el socialismo en la URSS.

¿Es posible edificar el socialismo en la U.R.S.S. desde el punto de vista de los recursos internos necesarios para esa construcción y desde el punto de vista de las relaciones internacionales?

Comenzaremos por la cuestión de si la Unión Soviética posee las condiciones necesarias para la edificación del socialismo.

Ya nos hemos ocupado de las condiciones necesarias para la victoria de la Revolución Social en un país y hemos llegado a la conclusión de que un país puede estar técnicamente plenamente desarrollado para la edificación del socialismo y, sin embargo, ser incapaz de hacerlo por falta de otras condiciones necesarias; por otra parte, un país puede estar técnicamente más atrasado que los demás países capitalistas, pero aun así haber alcanzado una combinación de todos los demás factores revolucionarios, de modo que con todo su atraso técnico pueda ser capaz de edificar el socialismo. A este respecto, su atraso técnico debe entenderse, por supuesto, en un sentido relativo, es decir, en el sentido de que el nivel de desarrollo técnico puede ser inferior al de otros países, pero sin embargo lo suficientemente alto como para poder construir el edificio socialista, siempre que todas las demás condiciones necesarias sean favorables.

En la U.R.S.S. tenemos precisamente este segundo tipo de combinación de factores revolucionarios.

La Rusia zarista poseía, por una parte, una agricultura muy atrasada con muchas supervivencias de la servidumbre, un sistema político muy conservador, una burguesía mal organizada y, por otra, una gran industria centralizada y un proletariado y un campesinado muy revolucionarios. Esta combinación de factores revolucionarios condujo a la toma del poder por el proletariado y al establecimiento de una dictadura proletaria, enfrentada a la tarea de transformar el sistema económico de este país relativamente atrasado sobre la base de la técnica industrial moderna. Esta transformación socialista

526

de toda la organización económica es posible porque el proletariado victorioso heredó del sistema capitalista derrocado no sólo formas económicas atrasadas, sino también una industria centralizada moderna, medios de transporte, bancos y otras instituciones importantes. Teniendo esto en sus manos, el proletariado, como hemos visto, es capaz de influir en la economía soviética en su conjunto en el sentido de rehacerla en un sistema socialista. Así, el relativo atraso técnico de la Unión Soviética crea ciertas dificultades adicionales en la cuestión de la construcción socialista, pero de ninguna manera hace que esa construcción sea imposible. El carácter revolucionario del proletariado y del campesinado facilitó el derrocamiento de la burguesía y la toma del poder por el proletariado. Mientras que en los países capitalistas más avanzados el primer paso —la conquista del poder por el proletariado es muy difícil debido al sentimiento revolucionario más débil del proletariado y del campesinado y a la mejor organización de la burguesía, el atraso técnico de la Unión Soviética hace que las dificultades de la construcción socialista sean mucho mayores de lo que serán en los países avanzados de Europa Occidental o de América después de la conquista del poder por el proletariado.

527

A la pregunta sobre la posibilidad de construir el socialismo en la Unión Soviética, Lenin respondió afirmativamente, diciendo:

"Por mucho que la burguesía de todos los países y sus lacayos (los socialistas de la II Internacional) puedan él y calumniar, la victoria del comunismo sobre el capitalismo está ya asegurada en nuestro país desde el punto de vista del principal problema económico de la dictadura proletaria." (*Lenin*, vol. xvi, pág. 350, edición rusa).

Lenin abordó esta cuestión de manera aún más concreta en su artículo sobre la cooperación, que ya hemos citado. Decía:

"La posesión por el Estado de todos los grandes medios de producción, el poder del Estado en manos del proletariado, la alianza de ese proletariado con los millones de pequeños campesinos, la dirección proletaria garantizada en relación con los campesinos, etc., ¿no es todo lo que se necesita para la construcción de la sociedad socialista completa a partir de las cooperativas, las cooperativas que antes tratábamos como organizaciones comerciales y que, en cierta medida, incluso ahora, en virtud de la Nueva Política Económica, tenemos derecho a tratar como tales? Eso no es todavía la edificación de la sociedad socialista, pero es todo lo necesario y suficiente para esa edificación."

Lenin consideraba, pues, que las condiciones internas de la U.R.S.S. eran suficientes para la construcción de un sistema económico socialista en ese país.

528

# 158. Algunas estadísticas sobre las tendencias del desarrollo económico soviético.

¿Hasta qué punto la experiencia ha justificado las proféticas palabras de Lenin? Veamos qué respuesta dan las estadísticas a esta pregunta. <sup>100</sup> En primer lugar, tomaremos las cifras que muestran el desarrollo general de las fuerzas productivas de la economía soviética.

La producción bruta de la industria soviética en 1924-25 ascendió al 63,7 por ciento de la de antes de la guerra, en 1926-27 alcanzó el 100,9 por ciento de la de antes de la guerra, y según las estimaciones de la Comisión Estatal de Planificación alcanzará en 1927-28 el nivel del 114,4 por ciento de la de antes de la guerra.

La producción agrícola durante el mismo período fue del 87,3%, 108,3% y 111,8%, respectivamente.

Un ritmo de desarrollo aún más rápido se observa en la evolución del comercio.

En 1924-25 ascendió a 14.613 millones de rublos, en 1926-27 a 28.775 millones de rublos, y en 1927-28, según las estimaciones de la Comisión Estatal de Planificación, aumentará a 33.440 millones de rublos. Así, si tomamos las cifras de 1924-25 como 100, las de 1926-27 mostrarán un aumento del 97 por ciento, y las de 1927-28 un aumento del 116 por ciento.

Estas cifras indican un rápido desarrollo de la economía nacional soviética.

Sin embargo, el hecho mismo del rápido desarrollo económico no muestra la tendencia de ese desarrollo, no indica si las tendencias socialistas o capitalistas tienen la sartén por el mango. Para responder a esta pregunta, debemos tomar las cifras que muestran el crecimiento relativo de las diferentes ramas de la

<sup>&</sup>lt;sup>100</sup> Las cifras se han tomado en parte del informe de Stalin en el XV Congreso de la C.P.S.U., y en parte de las estimaciones de la Comisión de Planificación Estatal para 1927-28.

producción soviética.

Así, si tomamos las inversiones de capital en la rama socializada de la producción soviética (industria estatal y cooperativa, transporte, electricidad, etc.), éstas han aumentado del 43 por ciento de las inversiones totales en 1924-25 al 65,3 por ciento en 1927-28, mientras que las inversiones de capital en la rama no socializada durante los mismos años cayeron del 57 por ciento en 1924-25 al 34-7 por ciento en 1927-28.

529

No menos significativas son las cifras que muestran el crecimiento de la participación de la rama socializada en la producción bruta de la industria total del país. Del 81 por ciento en 1924-25 pasó al 86 por ciento en 1926-27 y aumentará hasta el 86,9 por ciento en 1927-28. La parte de las ramas no socializadas durante los mismos años se redujo sistemáticamente: del 19 por ciento en 1924-25 bajó al 14 por ciento en 1926-27 y, según las cifras estimadas, descenderá al 13,1 por ciento en 1927-28.

En la circulación de mercancías del país encontramos la misma fuerza relativa creciente de la rama socialista y el declive de los elementos capitalistas.

Así, la parte de la rama socializada en la circulación de mercancías aumentó del 72,6 por ciento en 1924-25 al 81,9 por ciento, mientras que la parte de la rama privada descendió del 27,4 por ciento en 1924-25 al 18,1 por ciento en 1926-27.

Todo esto demuestra que el desarrollo de la economía soviética sigue un camino socialista y no capitalista.

En la agricultura el desarrollo socialista es más lento. En cuanto a la integración de la agricultura en el sistema de intercambio organizado de manufacturados ha y productos agrícolas, aumentado considerablemente en los últimos años. Así, las cooperativas agrícolas abarcan alrededor de un tercio de todos los hogares campesinos, las cooperativas de consumidores han aumentado su volumen de negocios en las aldeas del 25,6 por ciento, en 1924-25 al 50,8 por ciento, en 1926-27, las instituciones cooperativas y gubernamentales han aumentado sus ventas de productos manufacturados en las aldeas del 55,7 por ciento, en 1924-25 al 63 por ciento, en 1926-27. Pero no hay mucho de qué jactarse en el desarrollo de las cooperativas de producción y de la agricultura colectiva y gubernamental. Basta mencionar que las granjas colectivas y gubernamentales juntas producen ahora un total de poco más del 2% de los productos agrícolas y

suministran el 7% de los productos agrícolas del mercado. Su fuerza relativa, en comparación con los millones de pequeños agricultores, es insignificante. En el futuro, una de las principales tareas del Gobierno soviético será atraer a los pequeños campesinos a las diversas formas de cooperación: cooperativas de consumidores, cooperativas para la venta de productos agrícolas y la compra de maquinaria, cooperativas de crédito, etc., y desarrollar la agricultura colectiva y gubernamental.

530

El índice más claro del desarrollo de las fuerzas productivas en el sistema económico soviético, y una de las condiciones más necesarias y decisivas para la construcción del socialismo, es la industrialización del país. Aparte de eso, la industrialización, como ya hemos demostrado, es, junto con la cooperación, la condición más necesaria para la transformación de la pequeña agricultura en agricultura socialista a gran escala. ¿Cuál es la situación de la industrialización en la U.R.S.S.?

La industrialización presupone, en primer lugar, un ritmo de desarrollo de la industria más rápido que el de la agricultura. Pero para garantizar un ritmo de desarrollo de la industria más rápido que el de la agricultura, es necesario que la producción de medios de producción dentro de la esfera de la industria se desarrolle más rápidamente que la producción de medios de consumo.

¿Se observan estas tendencias en la Unión Soviética? Así es.

Así, la fuerza relativa de los productos industriales y agrícolas en la masa general de mercancías ha cambiado durante el período de 1923-24 y 1927-28 de la siguiente manera: la parte de la industria ha aumentado durante los dos años de 53,1 por ciento, en 1924-25 a 59,5 por ciento, en 1926-27 y llegará a 60-7 por ciento, en 1927-28, mientras que la parte de los productos básicos en la agricultura fue 46,9 por ciento, en 1924-25, 40,5 por ciento, en 1926-27, y se reducirá a 39,3 por ciento, en 1927-28.

No menos significativas son las cifras relativas al crecimiento de la parte de los medios de producción y a la disminución relativa de la parte de los medios de consumo en el producto bruto de la producción soviética.

En 1924-25 la parte de los medios de producción en el conjunto de la industria era del 34,1%, en 1926-27 del 37,6% y en 1927-28 del 38,6%; la parte de los medios de producción en la gran industria socialista es aún mayor: en 1924-25 era del 43%, en 1926-27 del 44% y en 1927-28 del 44,9%.

Todas las estadísticas indican unánimemente un rápido crecimiento de las fuerzas productivas en general y un rápido aumento de la rama socializada de la producción en particular. Pero, ¿no se produce este crecimiento a expensas de la clase obrera, como ocurre en los países capitalistas? Sabemos que la disminución de la participación del proletariado en la renta general de los países capitalistas es una de las leyes del desarrollo económico.

En el capítulo sobre los salarios en la U.R.S.S. ya hemos dado cifras que indican que la parte del trabajo asalariado en la renta general de la U.R.S.S. está en constante ascenso y no disminuye.

Todas las estadísticas analizadas por nosotros demuestran irrefutablemente un rápido ritmo de desarrollo de las fuerzas productivas en la sociedad soviética. Paralelamente al crecimiento general, se observa un crecimiento aún más rápido de la rama socializada de la economía soviética: la industria estatal. Comercio estatal, cooperación. Este rápido ritmo de desarrollo de la rama socializada se basa en el rápido desarrollo de la industrialización del país. Paralelamente se desarrollan también las fuerzas productivas de la agricultura, y aunque el desarrollo de la cooperación, especialmente de la cooperación productiva, en la agricultura es todavía débil e insuficiente, la tendencia de su ulterior desarrollo rápido se ha definido con bastante claridad. Por último, el crecimiento de la participación de los trabajadores asalariados en la renta general del país muestra que los frutos de este rápido desarrollo de las fuerzas productivas son cosechados en primer lugar por los trabajadores. Todo esto nos justifica plenamente para afirmar que la U.R.S.S. es un país empeñado en la edificación del socialismo.

#### 159. La U.R.S.S. como baluarte de la revolución mundial.

Si desde el punto de vista de las condiciones internas puede considerarse cierta la posibilidad de la edificación del socialismo en la Unión Soviética, se plantea la cuestión de si ese país tiene suficientes garantías de que el capitalismo mundial no lo aplastará.

Encontramos una respuesta a esta pregunta en las siguientes frases pronunciadas por Stalin en el VII Pleno de la Comintern:

"El actual período de 'respiro' se basa al menos en cuatro hechos principales.

5.

"Primero, en los antagonismos en el campo imperialista, que no se debilitan, y que hacen difícil un pacto contra la República Soviética.

"Segundo, en las contradicciones entre el imperialismo y los países coloniales y en el crecimiento del movimiento de liberación en los países coloniales y dependientes.

"Tercero, sobre el crecimiento del movimiento revolucionario en los países capitalistas y la creciente simpatía de los trabajadores de todos los países por la República Soviética.

"Los obreros de los países capitalistas no son todavía suficientemente fuertes para apoyar al proletariado de la U.R.S.S. mediante revoluciones directas contra sus propios capitalistas.

"Pero los capitalistas de los Estados imperialistas ya no tienen fuerza suficiente para enviar a 'sus' obreros contra el proletariado de la U.R.S.S., porque las simpatías de los obreros de todos los países por la República Soviética aumentan cada día y no pueden dejar de aumentar. Y sin los obreros no pueden luchar.

"En cuarto lugar, en el poder del proletariado de la U.R.S.S., en los éxitos de su construcción socialista, en la fuerza de su ejército rojo.

"La combinación de estas y otras condiciones similares es la base del período de 'respiro' característico de la actual posición internacional de la República Soviética." (Stalin, sobre *La desviación socialdemócrata en nuestro partido*).

¿Podemos concluir que gracias a estos factores la U.R.S.S. puede considerarse a salvo de cualquier guerra o intervención por parte del capitalismo mundial? No, no podemos hacer esta suposición. Aunque el capitalismo, como hemos visto en el capítulo sobre el imperialismo, está ahora en declive, aunque los antagonismos que lo desgarran no disminuyen sino que se agudizan cada vez más, y su actual "estabilización" es muy temporal y condicional, es, sin embargo, lo suficientemente fuerte como para asestar duros golpes a la Unión Soviética y obstaculizar su construcción socialista. Así vemos que, si bien desde el punto de vista de las fuerzas y posibilidades internas la construcción del socialismo en la Unión Soviética puede considerarse segura, desde el punto de vista de la situación internacional no pueden darse tales garantías.

Sin embargo, sería erróneo concluir que el imperialismo puede estrangular a

este joven Estado proletario.

Hemos visto que el sistema capitalista es de principio a fin un sistema de contradicciones. El carácter caótico y desorganizado de las relaciones de producción en la sociedad capitalista, la lucha competitiva entre capitalistas individuales y países enteros, la lucha entre la burguesía y el proletariado, las crisis capitalistas que sacuden periódicamente el sistema capitalista hasta sus cimientos, la explotación ilimitada de formas económicas precapitalistas, todas estas contradicciones están inseparablemente ligadas a la esencia misma del capitalismo. El desarrollo del capitalismo no significa otra cosa que una reproducción ampliada de estas contradicciones sobre una base cada vez más amplia. Hemos visto cómo este desarrollo llevó gradualmente al capitalismo a la época del imperialismo que Lenin, con toda justicia, llamó la última etapa del capitalismo. Hemos aprendido que si hasta ahora el capitalismo ha sido capaz de superar sus contradicciones internas y desarrollar rápidamente sus fuerzas productivas, ahora esto es cada vez más difícil.

El sistema soviético en su esencia no conoce las insuperables contradicciones de clase que constituyen los atributos necesarios del capitalismo. Es cierto que todavía no está completamente libre de los antagonismos que heredó del capitalismo; puesto que el sistema soviético no es todavía un sistema socialista completo, sino meramente un sistema en transición del capitalismo al socialismo, está, utilizando la expresión de Marx, "en todos los aspectos económico, moral, intelectual— cubierto de marcas de nacimiento de la vieja sociedad de cuyo vientre ha nacido." De ahí la lucha entre planificación y anarquía, de ahí la desigualdad económica y las consiguientes contradicciones en el seno de la clase obrera, de ahí la discordia temporal entre algunos de los intereses de la clase obrera y del campesinado, de ahí la eliminación aún incompleta de la posibilidad de perturbaciones en la economía soviética que recuerdan las crisis capitalistas, de ahí la desproporción en el desarrollo de la industria y de la agricultura que viene del capitalismo, etc., etc. Todo esto da lugar a innumerables dificultades en materia de construcción socialista. Pero, por otra parte, las tendencias del crecimiento económico soviético, y sobre todo el carácter socialista de este crecimiento, indican que el desarrollo de la economía soviética no significará una reproducción ampliada de estas contradicciones, sino, si se puede decir así, una eliminación ampliada de estas contradicciones, una reproducción ampliada de los elementos socialistas y socializantes en la economía soviética.

Este hecho de la consolidación y ulterior desarrollo de los elementos socialistas en la sociedad soviética convierte a la Unión Soviética, el país empeñado en la construcción socialista, en el baluarte y la fortaleza de la revolución proletaria mundial.

Por eso, la idea de que la U.R.S.S. Por eso ni la agitación antisoviética de la prensa capitalista, ni la política traidora de los dirigentes mensheviques de la clase obrera de Europa y América, ni las represiones a que recurre tan despiadadamente el mundo capitalista contra todo lo que de alguna manera pone en contacto a "sus "obreros con la Unión Soviética, son capaces de frenar la ola de simpatía que crece entre los obreros de todos los países y naciones por la Unión Soviética. El mero hecho de la existencia de la Unión Soviética, que se destaca en el océano imperialista como una roca orgullosa e inexpugnable, es en sí mismo un factor de colosal importancia revolucionaria; y la razón del odio que muestra el mundo capitalista hacia la Unión Soviética resulta bastante clara.

La existencia de la Unión Soviética en estos ambientes tan complejos del capitalismo decadente se verá expuesta aún a menudo a grandes peligros. Sabemos que a veces un bandido herido de muerte es capaz de infligir profundas heridas a sus enemigos. Pero cualesquiera que sean las pruebas, las dificultades y los obstáculos que la Unión Soviética tenga que encontrar en el futuro, una cosa es cierta, y es que ha echado profundas raíces en la mente de los trabajadores del mundo, y que aunque el capitalismo moribundo pueda por un tiempo retardar el progreso del nuevo sistema comunista que viene a reemplazarlo, no hay poder sobre la tierra lo bastante fuerte para detener su avance.

#### 535

#### **CUESTIONES Y TAREAS**

- 1. Exponga las razones de la inevitabilidad de la época de transición del capitalismo al comunismo y describa dicha época.
- 2. ¿Cuál es la diferencia entre socialismo y comunismo?
- 3. En qué te basas para demostrar que la sociedad soviética está en transición del capitalismo al socialismo?
- 4. Examina los tres cuadros siguientes (extraídos de las estimaciones de la Comisión Estatal de Planificación para 1926-7) y responde a las preguntas que

siguen.

TABLA I *Producción bruta en porcentajes* 

		Co-		
Año.	Estado	opertativa	Privado	Total.
Industria y agricultura				
en conjunto:				
1923 -24	27.6	1.9	70.5	100%
1924-25	32.9	2.1	65.0	100%
1925-26	35.4	2.3	62.3	100%
1926-27	37.0	2.3	60.7	100%
Sólo industria:				100%
1923-24	70.3	5.0	24.7	100%
1924-25	74.6	4.6	20.8	100%
1925-26	77.0	4.9	18.1	100%
1926-27	77.9	4.8		100%
Sólo Agricultura:				100%
1923-24	11.1	0.7	88.2	100%
1924-25	10.8	0.8	88.4	100%
1925-26	9.9	0.8	89.3	100%
1926-27	9.9	0.8	89.3	100%

TABLA II

Masa de productos manufacturados y agrícolas

		Co-		
Año.	Estado	opertativa	Privado	Total.
1923 -24	39.4	3.4	57.2	100%
1924-25	47.1	3.3	49.6	100%
1925-26	49.3	3.8	46.9	100%
1926-27	50.6	3.7	45.7	100%

TABLA III

Volumen de negocios

		Co-		
Año.	Estado	opertativa	Privado	Total.
1923 -24	31.0	28.2	40.8	100%
1924-25	35.5	37.5	27.0	100%
1925-26	34.0	42.3	23.7	100%
1926-27	34.0	44.5	21.5	100%

536

- (a) ¿Cuál es la fuerza relativa y la tendencia de desarrollo de la producción socializada y privada en la U.R.S.S.?
- (*b*) ¿Qué ramas de la economía nacional constituyen la base de la producción planificada y de la producción caótica en la URSS y en qué medida?
- (c) De la tabla I se desprende que la mayor parte de la producción bruta de la URSS es privada. ¿Indica esto la influencia preponderante de la producción privada?
- (*d*) ¿Qué conclusión puede extraerse de estas tres tablas sobre la cuestión de la fuerza relativa de los elementos planificados y anárquicos en la producción soviética?
- 5. Analice las cifras del comercio soviético que figuran a continuación (de la colección de tablas económicas publicadas por el Departamento de Agitprop del C.C. de la C.P.S.U. y el Departamento de Racionalización de la Inspección Obrera y Campesina de la U.R.S.S.) y responda a las siguientes preguntas:
  - (a) Observamos de año en año un crecimiento de las relaciones de mercancías en la economía soviética. ¿Por qué no podemos concluir de ello que la importancia de la ley del valor también aumentará en la economía soviética?
  - (*b*) ¿Por qué no se puede sacar la misma conclusión de las crecientes relaciones de la producción soviética con el mercado mundial?

#### Comercio en la URSS (en millones de rublos)

	1923-24	1924-25	1925-26.
Volumen de negocios de	1,462	3,403	4,460
70 bolsas provinciales			
Volumen de negocios de	1,555	2,990	3,801
la Bolsa de Moscú			
Venta de mercancías por 303	1,914	3,204	3,695
organizaciones del Consejo			
Económico Supremo			
Comercio exterior	960	1,278	1,405

Nota. —Para las cuestiones anteriores sería aconsejable leer el discurso de Bujarin en el VII Pleno de la Comintern o en la XV Conferencia del Partido (las partes que tratan de las relaciones económicas soviéticas en el extranjero).

- 6. ¿Por qué las relaciones entre el principio de planificación y la ley del valor en la producción soviética no pueden considerarse simplemente como relaciones conflictivas?
- 7. ¿Cómo se marchita la ley del valor en la sociedad soviética?
- 8. ¿Cuál es la característica especial de la reproducción expansiva socialista que la distingue de la reproducción expansiva capitalista?
- 9. ¿Puede calificarse la acumulación en la economía estatal soviética de acumulación socialista y por qué?
- 10. ¿Qué ventajas obtiene la construcción socialista de la planificación?
- 11. ¿Qué papel desempeña la industrialización en el sistema soviético y en qué se diferencia de la industrialización en los países capitalistas?
- 12. ¿Por qué se llama técnica socialista a la electrotécnica, y qué ventajas tiene el desarrollo de la electricidad en la Unión Soviética en comparación con los Estados capitalistas?
- 13. ¿Cuáles de los métodos utilizados por el capitalismo para la ampliación de la reproducción capitalista pueden ser utilizados para la acumulación socialista, y cuáles deben ser descartados, y por qué?
- 14. ¿Se derrumbará el sistema soviético debido a la ausencia de ganancias privadas y otros incentivos capitalistas para el desarrollo de las fuerzas productivas?
- 15. Los países capitalistas son considerablemente más ricos que la U.R.S.S.; ¿de dónde sacará la Unión Soviética los recursos para mantener un ritmo de acumulación socialista que le permita no sólo alcanzar, sino superar a los países capitalistas?
- 16. ¿Cuál era la idea de Engels y Lenin sobre la vía de desarrollo de la pequeña agricultura bajo la dictadura proletaria?
- 17. ¿Por qué la cooperación es una vía hacia el socialismo en condiciones soviéticas y no en condiciones capitalistas?
- 18. Si el socialismo significa producción a gran escala, cuya base es una técnica muy elevada, y si el Gobierno soviético está construyendo realmente el socialismo, ¿cómo puede conciliarse esto con el hecho de que apoye el desarrollo de la pequeña agricultura individual?

- 19. ¿Cómo puede la agricultura campesina alcanzar el socialismo mediante la cooperación y la industrialización?
- 20. ¿Por qué el Gobierno soviético insiste ahora en la importancia de la agricultura colectiva?
- 21. ¿Son inevitables y necesarias las crisis en el sistema soviético? Razona tu respuesta.
- 22. ¿En qué se basa la creencia en la posibilidad de construir el socialismo en la URSS?

### **BIBLIOGRAFÍA**

- De los libros mencionados en este Esbozo, los siguientes pueden obtenerse en inglés:
- Kautsky, Karl, *Doctrinas económicas de Karl Marx*. A. and C. Black Ltd., Londres, 1925.
- Lenin, N., Sobre la cooperación. C.P.G.B., Londres.
  - La Gran Iniciativa. Librería Andrade.
  - El imperialismo. C.P.G.B., Londres, 1928.
  - La revolución proletaria. Modern Books Ltd., Londres, 1928.
  - El Estado y la revolución, C.P.G.B., Londres, 1926.
- Marx, Karl, *El Capital* (3 vols.). Charles Kerr and Co., Chicago, 1926. (El *primer* volumen de esta edición no puede obtenerse en Inglaterra. Allen and Unwin Ltd., que publicó una nueva traducción del primer volumen en 1928. Todas las citas de este Esquema proceden de la edición de Kerr). Marx,
- Karl, y Engels, Friedrich, *Manifiesto del Partido Comunista*. Modem Books Ltd., Londres, 1929.
- Rothstein, A. (editor). *Constitución de la R.F.S.F.R*. Labour Publishing Co. Ltd., Londres. Londres.
- Stalin, J., *Leninismo*. G. Allen and Unwin Ltd., Londres, y C.P.G.B. (edición barata), 1928.
- Informe del XV Congreso C.P.S.U. C.P.G.B., Londres, 1928.
- Además de los anteriores, se recomiendan al estudiante los siguientes libros:
- Boudin, L., El sistema teórico de Karl Marx. Charles Kerr and Co., Chicago.
- Bujarin, N., *A.B.C. del Comunismo*. C.P.G.B., Londres, 1927. *Teoría económica de la clase ociosa*. Martin Lawrence Ltd., Londres, 1927. International Publishers Co., Nueva York.
- Bogdanoff, A., Curso Corto de Ciencias Económicas. C.P.G.B., Londres, 1927.
- Hilferding, R., *Crítica de Bohm-Bawerk a Karl Marx*. Socialist Labour Press, Glasgow, 1920.
- Lenin, N., Marxismo. Modem Books Ltd., Londres, 1929.
- Marx, Karl, *Valor, precio y beneficio.* G. Allen and Unwin Ltd., Londres. *Salario, trabajo y capital.* Modem Books Ltd., Londres, 1929.

*Crítica de la economía política.* Charles Kerr and Co., Chicago. *La guerra civil en Francia.* Labour Publishing Co. Ltd., Londres.

Pavlovitch, P., *Fundamentos de la política imperialista*. Labour Publishing Co. Ltd., Londres.

Varga, E., Decadencia del capitalismo. C.P.G.B., Londres, 1928.

### ÍNDICE DE MATERIAS

### Sec. nº Pág.

07.210 4 1	
	ión, Capitalista, Primitiva
108 355 "	" Ley general de
144 479 "	Socialista, en la U.R.S.S.
150 479 "	" Fuentes de
154 510 "	" Primitiva, Falacia de la teoría del
•	ra, Colectiva, Camino hacia
106 347 "	Concentración de la producción en, y pequeño agricultor
107 351 "	Cooperación en, bajo el capitalismo
151 497 "	" en la U.R.S.S.
105 344 "	a gran escala. Ventajas de
104 341 "	" Desarrollo retardado de
90 306 "	Socialista y Capitalista
151 497 "	Soviética, Camino al socialismo en
95 315 "	Renta e impuesto sobre
63 236 Bancos, O	peraciones activas de
58 227 " C	rédito comercial y
61 231 " (	Concepto general de
66 242 " E	Billetes en sustitución del dinero
62 234 " (	Operaciones pasivas de
64 238 " E	Beneficio de los créditos
59 229 " I	a letra de cambio como valor
60 231 " I	Descuento de
108 355 Capital, A	cumulación de. Ley General de
121 400 "	Banco, Fusión con Capital Industrial
115 387 "	Centralización de, y Sociedades Anónimas
41 187 "	Circulación de
31 139 "	Composición de
101 331 "	Concentración y realización de
19 75 "	Constante y variable
18 73 "	Definición de
125 410 "	Exportación de
116 389 "	Ficticia
121 400 "	Finanzas
122 403 "	" y el Estado
52 217 "	Préstamo e interés
54 220	
45 196 "	Comerciante, y tasa de ganancia
42 189 "	Comerciante, concepto de
48 206 "	Comerciante, en la U.R.S.S.
97 319 Acumulac	ión primitiva de capital

32	141	" Volumen de negocios y tasa de ganancia
53	218	_ , ,
56	223	<del>-</del>
131	427	Capitalismo, contradicciones bajo el imperialismo
135	442	" Decadencia del
113	381	" Desarrollo de las fuerzas productivas y
138	451	" Caída del
139	459	
103	389	" Pequeña industria bajo
136	442	" Desarrollo desigual de la
	523	
		Sociedad capitalista, cálculo de costes en
		Lucha de clases en el imperialismo
		Lucha por las colonias
134		" Luchas de clases y nacionales en
		Combinaciones internacionales
		Fetichismo de la mercancía
16		" Fuerza de trabajo como
		Comunismo, transición al
	465	" , , , , , ,
		Empresas "hijas"
	383	"
	387	" " " "
		La Cooperación Agrícola en el Capitalismo
	<ul><li>528</li><li>504</li></ul>	<i>"</i>
		" Camino hacia la agricultura colectiva Crédito, bancario y comercial
	240	Notes Community
	243	Diferencia con al nanal manada
	262	
		Crisis, anarquía en la producción y
	518	- · · · · · · · · · · · · · · · · · · ·
		Desarrollo de las fuerzas productivas y capitalismo
	528	
		Dividendos
1	7	Intercambio, necesidad de
	210	
2	11	" El precio como regulador de
15	65	" Plusvalía no obtenida de
22	86	Explotación, Crecimiento de
46	199	" de los vendedores
19	175	" Tasa de
33	144	" Tasa de, y Tasa de Beneficio
131	427	Imperialismo, Contradicciones bajo
129	422	" Definición de
137	447	" Teoría del Super

```
133 437
                      Clase obrera y lucha de clases bajo
130 424
                      Economía mundial bajo
146 483 Industrialización, Soviética
70 251 Inflación, Influencia en la Economía Nacional de
                       Restablecimiento de la normalidad monetaria tras.
60 231 Intereses, descuento
                  en la U.R.S.S.
                  Capital de préstamo y
 54 220
                   Beneficio de la empresa y
                   Tipo de
  6 24 Trabajo, Concreto y Abstracto
                      Individual y Socialmente Necesario
 43 191
                      de los Vendedores
  8 32
                       Simple y complejo
 16 67 Fuerza de trabajo como mercancía
                      Valor de
                      Precio del salario
 86 29 Tierra, nacionalización y alquiler
83 285
            " Precio de
124 407 Conquista de mercados extranjeros
132 434 Militarismo
11 48 Fetichismo del dinero y de las mercancías
 12 52
                    como medida de valor y estándar de precio
 13 55
                    como medio de circulación
                    Sustitución de los billetes de banco
                    Poder adquisitivo del papel
                    Contabilidad internacional
 14 59
                    Otras funciones del
69 248
                    Papel
                    Papel, distinto de las notas de crédito
                    Papel, en la U.R.S.S.
                    Restablecimiento de la moneda normal
118 393 Monopolios, Formas de
                     y empresas "recalcitrantes
117 392
                     Auge del capitalismo
                     Estadísticas de
152 502 Campesinos, Diferenciación de, en la Sociedad Soviética
145 481 Planes en la producción soviética
  2 11 El precio, regulador del intercambio
  3 13
                  Condiciones de las que depende
  1 7 La propiedad privada, requisito previo del intercambio
112 371 Producción, anarquía y crisis
                    Cálculo de los costes de
  4 18
                    Costes de
149 490
                    Incentivo para desarrollar la tasa de, en la U.R.S.S.
```

```
Monopolio e intercambio
                    Precio y teoría del valor-trabajo
                    Precio de, en la U.R.S.S.
40 183
                    Significado de, en la U.R.S.S.
148 487 Racionalización socialista de la producción
34 146 Beneficio, Tasa media de
 34 146
                  Tendencia a la baja
38 178
                  Tasa media de, en la U.R.S.S.
47 200
                  Cooperativa
                             en la U.R.S.S.
                  Fundadores
45 196
                  Capital mercantil y
                  Mercantil, en la U.R.S.S.
48 206
                            Fuente de
44 194
                  de Empresa e Interés
                  Tasa de
 31 139
32, 141
 33 144
                   Tasa de, y Tasa de Explotación
80 280 Renta, Absoluta
89 302
                                   y la pequeña agricultura campesina
                                   en la U.R.S.S.
81 281
                                   Fuente de
                                   y el impuesto agrícola
                de los solares
 77 271
                Diferencial
 78 276
                                   Dos formas de
 79 279
                                   Fuente de
88 299
                                   y la pequeña agricultura campesina
 76 269
                Suelo, Significado General de
82 284
                       y los precios agrícolas
86 292
                       y la nacionalización de la tierra
87 295
                       Formas precapitalistas de
94 314
                       Relaciones de la U.R.S.S. con el mercado mundial y
                       Significado social de la
85 289
                       Tendencia al alza
84 287
98 322 Reproducción, Concepto de
                       Condiciones para el equilibrio simple
                       Condiciones de equilibrio en aumento progresivo
                      Expansión, en el capitalismo y el socialismo
143 476
                       Capitalista creciente
                                      y Realización "Capitalista Simple
159 531 Revolución, Mundial, U.R.S.S. como baluarte de
43 191 Vendedores, Trabajo de
```

```
Explotación de
59 229 Seguridad, la letra de cambio como
140 465 Socialismo y comunismo, conceptos de
157 525 Construcción del socialismo, en la U.R.S.S.
                       Establecimiento de, en un país
151 497
                       Camino hacia, en la agricultura soviética
  3 13 Oferta y demanda
20 78 Plusvalía, Absoluta y Relativa
 21 83
                 Creación de plusvalía relativa
                 en la industria estatal soviética
 24 95
                 en otras formas de Industria en la U.R.S.S.
                  no se obtiene del Intercambio
                  Origen de
49 209 Excedente de Valor, Parte de, del Comercio Privado apropiado por el Estado Soviético
30 137 Tasa de
124 407 Aranceles, Protectores
95 315 Impuesto, Agricultura, en la U.R.S.S.
22 86 Taylorismo
102 336 Técnica, Desarrollo de la Capitalista
147 485
                 Socialista
91 309 Renta Absoluta en U.R.S.S.
                       Construcción del socialismo en
                       Construcción de lotes en
                       Baluarte de la revolución mundial
142 472
                       Categorías capitalistas y
                       El crédito en
74 263
155 518
                       Crisis en
                       Beneficio cooperativo en
                       Diferenciación del campesinado en
                       Renta diferencial en
                       Intercambio no capitalista en
                       Caracterización general de
                       Incentivo al desarrollo de la productividad del trabajo en
                       Industrialización en
                       Interés en
48 206
                       Capital mercantil en
                       Papel moneda en
                       Producción planificada en
                       "Economía política" y
141 469
29 126
                       Productividad y salarios en
38 178
                       Beneficio y tasa de beneficio en
40 183
                       Precio de producción en
94 314
                       Relaciones con el mercado mundial y renta en
                       Renta e impuesto agrícola en
                       El camino hacia la agricultura colectiva en
```

151 497	,,	El camino hacia el socialismo en la agricultura en			
39 180	"	Importancia del beneficio en			
144 479		Acumulación socialista en			
158 528	"	U.R.S.S., Estadísticas de desarrollo de la			
24 95	"	Plusvalía en la industria estatal de			
25 102	"	en otras formas de industria en			
49 209	"	del Capital Privado y del Estado en			
37 168	"	Valor en			
28 120	"	Factores salariales en			
3 13 Ut	" ilidad	ractores salariales en			
		rollo de la forma de			
5 22	ioi, acsai	Expresión de las relaciones sociales			
	" nconción	general de la forma de			
5 22	псерсюп	•			
0	"	El trabajo como base de			
37 168	"	en la U.R.S.S.			
36 159	"	Precio de producción y teoría del trabajo			
10 44	"	Tres formas de			
27 110 Salarios, factores					
28 120	"	" en la U.R.S.S.			
26 105	"	Formas de			
26 105	"	Precio de la fuerza de trabajo			
132 434 <b>G</b> u	ierra y des	sarrollo de las fuerzas productivas			
128 418	"	Inevitable en el capitalismo monopolista			
128 418	"	de 1914-18, sus Causas			
127 415 Redivisión del mundo					