

Mikhail Tugan-Baranowski

*Los fundamentos teóricos del marxismo*  
Sección 2. Valor y plus-valía

## CAPÍTULO VI

### VALOR Y COSTOS

*Las tres teorías del valor del trabajo:* La idealista, la relativa y la absoluta.—I. *La doctrina marxista del valor:* El carácter histórico del valor.—Valor y precio.—La contradicción interna del concepto marxista del valor.—II. *La doctrina de los costos absolutos y relativos:* El trabajo como costo absoluto.—Costos relativos.—Costos de la producción capitalista.—Los costos absolutos como categoría social por excelencia.—III. *La doctrina del valor:* Del valor en general.—El valor económico.—La comensurabilidad de los sentimientos agradables y desagradables.—La teoría de la utilidad límite y la del valor del trabajo.—Formación del precio.—El precio como expresión de las relaciones de poder social y dependencia.—El factor inconsciente en la formación del precio.

La doctrina marxista del valor encuentra en el trabajo el fundamento del valor de las mercancías. Sin embargo, llamar á esta teoría del valor del trabajo, es decir muy poco de su contenido, pues no hay una sola, sino por lo menos tres teorías de esta clase. Una de ellas fué expuesta ya por Tomás de Aquino, con las siguientes palabras: "Oportet ad hoc, quod sit justa commutatio, ut tanta calceamenta dentur pro una domo vel pro sibo unius hominis, quantum ædificator vel agricola excedit coriarium in labore et in expensis; quia si hoc non observatur, non erit commutatio vera," (1). El cambio de los

(1) "Conviene, según esto, para que sea el cambio justo, que se den tantas prendas de calzar por una casa ó por el alimento de un hombre, como el constructor ó el agricultor cede, en trabajo del cuero y en gastos, porque si esto no es observado, el cambio (*commutatio*) no es justo." Citado por Dietzel, *Economía social teórica*, 1895, pág. 207.

bienes, según esta teoría, para que responda á las exigencias de la justicia, debe determinarse conforme á la cantidad de trabajo que se necesita para producirlos. No afirma que el precio efectivo de los bienes corresponda á esta exigencia; pero sí que es injusta la determinación del valor por otro criterio. El valor del trabajo es por consiguiente, según esta concepción, no una ley de los hechos económicos, sino la suprema norma moral que debe regirlos. De aquí que pueda ser llamada esta teoría: teoría idealista del valor del trabajo.

La doctrina del justo precio es característica durante la Edad Media. El ideal económico del cristianismo estaba formulado en la frase: "á cada uno según su trabajo,, y á este precepto fué siempre fiel la teoría económica de los Santos Padres. Por ser este ideal la expresión de una norma ética universal, ha podido conservar su validez completa hasta nuestros días. El socialismo moderno, recogiéndolo, ha hecho de su consecución su fin más elevado.

El autor de las *Contradicciones económicas*—el inteligente Proudhon—designa el valor del trabajo como valor constituido, y descubre "el progreso de la sociedad en los intentos tan repetidos de resolver el problema de la constitución del valor,, (1).

La constitución del valor es para Proudhon equivalente á lograr un estado económico en el que desaparezca la apropiación del trabajo por las clases ociosas, y en el que cada trabajador reciba íntegro el producto de su trabajo. No habiendo sido conseguido todavía con el reinante or-

(1) Proudhon, *Sistema de las contradicciones económicas*, 1886, tomo I, pág. 90.

den económico, el valor constituido no es un hecho que corresponda á la realidad presente, sino un ideal para el porvenir.

Por lo que acertaba Proudhon cuando llamaba á la teoría del valor del trabajo, así entendida: "la teoría revolucionaria del porvenir,,. Y sólo por una mala inteligencia intencionada pudo Marx comparar el valor constituido de Proudhon con el valor del trabajo de la economía clásica y "encontrar muy cándido que Proudhon considerase como teoría revolucionaria del porvenir lo que Ricardo ha demostrado científicamente como la teoría de la sociedad burguesa contemporánea,, (1). Ricardo no ha demostrado, ni pretendido demostrar siquiera, que el trabajador recibe en la sociedad burguesa el producto íntegro de su trabajo. La teoría del valor de Ricardo no puede compararse con la de Proudhon por tratar ambas de objetos distintos: mientras Proudhon entiende por valor constituido el derecho del trabajador al producto íntegro de su trabajo, Ricardo aspira á fijar con su teoría del valor la ley de la formación efectiva del precio. En la cantidad de trabajo exigida por la producción de los bienes ve Ricardo el más importante momento objetivo, pero ni con mucho el único, para regular el precio medio de todas las mercancías sujetas á la libre concurrencia. El pensamiento de que sólo el trabajo sea la sustancia del valor fué completamente ajeno á Ricardo, como claramente se ve, sobre todo, en sus cartas á Mac Culloch. "A veces pienso—dice el gran economista en una de estas cartas—que si se me permitiese escribir de nuevo el capítulo de mi obra sobre el valor habría de in-

(1) Marx, *Miseria de la Filosofía*, pág. 18.

sistir en que el valor relativo de los productos está regulado, no por una, sino por dos causas, á saber: la cantidad relativa de trabajo necesaria para la obtención del objeto, y por el provecho que corresponde al capital empleado durante la producción., (1).

La ocasión es para Ricardo otro factor del valor de las mercancías multiplicables á discreción, completamente independiente del trabajo; el valor de las mercancías no multiplicables se determina, por el contrario, haciendo abstracción del trabajo que cuestan, por la oferta y la demanda exclusivamente.

La doctrina del valor de Ricardo puede ser llamada relativa por no considerar al trabajo como un factor absoluto, sino sólo como el fundamento relativo más importante del valor de las mercancías.

Hay otra teoría del valor que reconoce al trabajo como sustancia absoluta del valor, y consiguientemente puede ser llamada teoría absoluta del valor del trabajo. Esta es la expuesta por Rodbertus y Marx (2).

## I

Según la teoría absoluta del valor del trabajo, valor no es más que trabajo cristalizado en las mercancías. El trabajo, y nada más, determina el valor de las mercancías, ya que el trabajo es la sustancia misma del valor.

(1) *Cartas de D. Ricardo á J. R. Mc. Culloch*, 1895, pág. 71.

(2) Rodbertus tuvo la inconsecuencia de sustentar simultáneamente las tres diferentes teorías del valor-trabajo.

“Como valores son todas las mercancías, sólo una determinada cantidad de trabajo cristalizado., (1).

Pero el valor es no sólo equivalente al trabajo. El trabajo es la base de toda la economía, no una categoría histórica por lo tanto. El valor, á su diferencia, es, según Marx, una categoría histórica formada por dos diferentes elementos: 1.º, por la cantidad de trabajo gastada en la obtención de un determinado producto útil, y 2.º, por la expresión de este gasto, no inmediatamente en el tiempo de trabajo social, sino por medio de otro producto de trabajo que se cambia por el primero. Faltando este segundo momento histórico, el gasto de trabajo social no toma la forma de valor. La sociedad socialista no necesitará del valor para expresar la cantidad de trabajo invertida en la producción. “La producción social inmediata, así como la distribución directa, excluyen todo cambio de mercancías, la transformación de los productos en mercancías igualmente....., y con ello también su conversión en valores. Tan pronto como la sociedad entra en posesión de los medios productivos y los emplea en la socialización inmediata de la producción, el trabajo de cada uno deviene.... desde luego, y directamente, trabajo social. No se necesita ya de ningún rodeo para fijar la cantidad de trabajo encerrada en un producto; la experiencia diaria muestra inmediatamente cuanto es preciso en término medio.... Las gentes pueden hacerlo muy sencillamente sin intervención del tan famoso valor., (2).

El valor es, según esto, una forma histórica por la que

(1) Marx: *Crítica de la Economía política*, 1859, pág. 6.

(2) Engels, *La revolución de la ciencia de Eugenio Dühring*, páginas 334 y 336.

llega á expresarse, bajo determinadas relaciones sociales—las de la producción de mercancías—el trabajo social; es una forma propia de la producción de mercancías para medir el trabajo social. “La fuerza de trabajo humana consumiéndose, ó el trabajo humano, crea valor; pero no es valor. Deviene valor cristalizado en forma de producto.” (1).

Mas para comprender bien la doctrina marxista del valor, es necesario saber, no sólo lo que es el valor, sino también lo que no lo es. La particularidad de esta doctrina está en la distinción rigurosa que hace de los conceptos valor y precio. Mientras que otros economistas unifican el valor de las mercancías en abstracto con su expresión concreta en el precio, Marx las considera como cosas distintas. Después de publicado el tercer tomo de *El Capital* han creído muchos ver la doctrina del valor de este tomo en contradicción con la del primero, porque en el tercero expresamente reconoce que: no los costos de trabajo, sino los costos de la producción capitalista, la inversión de capital, constituyen el punto de gravitación del precio de las mercancías; mientras en el primero encontraba en el trabajo la sustancia del valor. Sin embargo, Marx había ya insistido en su primer tomo sobre que “el precio medio de las mercancías no coincide precisamente con su valor,” (2) y que muchas cosas tienen precio sin poseer valor alguno (la tierra, la vegetación espontánea, etc.). Ciertamente no precisa Marx en el primer tomo de su gran obra la relación exacta entre valor y precio; pero ya en su doctrina general del valor estaba claro que, según

(1) Marx, *El Capital*, I, pág. 18.

(2) *El Capital*, I, 3.<sup>a</sup> edic., pág. 129.

su concepción, el precio de las mercancías tiene que ser cosa muy distinta de la mera expresión en dinero del valor del trabajo (1).

Después de publicado el tercer tomo de *El Capital*, es imposible toda discusión. La doctrina del precio de Marx concuerda, en todo lo esencial, con la de Ricardo, mientras que la teoría absoluta del valor del trabajo sólo tiene de común el nombre con la teoría relativa del valor del trabajo del mismo economista clásico. Ricardo ve en el trabajo sólo uno entre varios factores del valor; para Marx forma el trabajo la sustancia del valor mismo.

El concepto del valor absoluto del trabajo es el eje del sistema económico de Marx. Muchos críticos de Marx sostienen que su principio económico fundamental—el valor absoluto del trabajo—es un postulado que Marx no prueba. La observación es cierta, pero la falta de prueba de este principio no puede considerarse como el punto débil del sistema marxista. Está metológicamente justificado. ¿Qué debía probar Marx? ¿Qué el precio de las mercancías coincide con los costos de trabajo? Esto no lo afirma Marx, lo niega terminantemente.

La realidad del costo de trabajo de las mercancías no necesita prueba alguna. Razón tenía Marx al ver en todo su sistema la mejor prueba de su principio, en su explicación de las leyes de la economía capitalista. El cimiento de su sistema es el concepto del valor absoluto del

(1) Si dice Marx que “la expresión del valor de una mercancía en oro es su forma en dinero, ó sea su precio,” (*El Capital*, I, pág. 60); pero en la siguiente página explica “que una cosa puede tener un precio formal sin tener valor.” La primera afirmación queda refutada por la segunda, y proviene, sin duda, de un descuido en la forma de expresarse.

trabajo; si el sistema no cae, es por descansar sobre sólida base. El mentado concepto tiene que ser considerado como un postulado de la ciencia económica; como la condición de su existencia. Renunciar á este concepto significa renunciar á la comprensión científica de la economía capitalista.

La crítica de la doctrina marxista del valor debe consistir en el juicio de la utilidad científica del concepto del valor formulado por Marx, en su eficacia como medio de investigación. En mi opinión, encierra este concepto una contradicción interior que le incapacita de servir para la investigación.

El valor es para Marx, como se ha dicho, no el trabajo simplemente, sino el trabajo objetivado en las mercancías. Mas, ¿cómo puede el trabajo objetivarse en las mercancías? ¿En virtud de qué fundamento aparece el trabajo en la economía de mercancías no como lo que es realmente—esto es, una determinada cantidad de fuerza de trabajo humana—, sino como una propiedad del producto del trabajo, de la mercancía? Y ¿en qué propiedad de la mercancía se manifiesta la objetivación del trabajo?

La causa de la objetivación del trabajo humano en sus productos parece estar en que en la economía de mercancías es imposible la comparación directa del trabajo empleado en la obtención de los diferentes productos, porque la economía social, en este estadio, consta de economías individuales, independientes y autónomas, entre las cuales, los objetos cambiables, las mercancías, forman el único lazo de unión. La objetivación del trabajo se expresa, por tanto, en el precio de las mercancías. Aparte de su precio, la mercancía no tiene propiedad alguna en la que pueda objetivarse la cantidad de trabajo que contiene.

Pero el precio de las mercancías no expresa la cantidad de trabajo que contienen, sino la inversión de capital efectuada durante su producción (1). En el precio de las mercancías se objetiva, no el trabajo, sino la inversión de capital. Y no pudiéndose objetivar el trabajo más que en el precio de las mercancías, se deduce que esta objetivación no tiene lugar.

La contradicción interna del concepto marxista del valor está, por lo tanto, en lo siguiente: El valor es, según Marx, trabajo objetivado; pero como Marx expresamente reconoce, el precio no coincide con el valor del trabajo; ahora bien, el trabajo, si no en el precio, en nada puede objetivarse. Por consiguiente, el valor no es trabajo objetivado.

Con esto queda fijado lo contradictorio del concepto marxista del valor. Le ha puesto á Marx ante el siguiente dilema: ó los precios de las mercancías se determinan por su valor, y en este caso el valor no coincide con los costos de trabajo, ó no está determinado por el precio, en cuyo caso el concepto del valor, pierde todo sentido preciso, porque el valor sólo puede ser pensado como fundamento del precio.

En el primer caso, la construcción marxista del valor se desploma; en el segundo pierde toda relación con los hechos reales del cambio, queda sin contenido. En ambos se muestra incapaz de ser utilizada como medio de investigación. Así debió comprenderlo Marx, y en la imposibilidad de dar al formulado dilema una solución conforme á los fundamentos del sistema, tienen su explica-

(1) Véase G. Adler, *Los fundamentos de la crítica marxista de la economía existente*, 1887, pág. 90.

ción las contradicciones existentes en su teoría económica.

En los tres tomos de *El Capital* vacila su autor entre conclusiones antagónicas: el reconocimiento ó la negación en el trabajo de una propiedad determinante del precio. Según las necesidades de su argumentación se decide por una ú otra. En el primero parece como si el precio estuviese directamente determinado por el valor; en el tercero, donde se trata de la formación del precio de las mercancías, niega que sea así. De aquí nace la creencia de que la doctrina del valor del tercer tomo contradice la del primero. En realidad, la contradicción es más honda, reside en el concepto del valor absoluto del trabajo que no determina los precios, y, sin embargo, se expresa en las relaciones de cambio de las mercancías.

Esto ha dado un sello fantástico á muchas construcciones económicas de *El Capital*. Después de haber negado Marx expresamente, que el precio de las mercancías gravita sobre los costos de trabajo, añade una fórmula tras de otra, superpone teoremas, construye su sistema que se complica cada vez más, fundado en el reconocimiento implícito de que el precio de las mercancías..... gravita sobre los costos de trabajo. El pensamiento se envuelve siempre en este concepto contradictorio. El autor vive en un mundo fantástico que no tiene relación alguna con el real. Fenómenos reales—como el precio de la tierra—son designados como imaginarios, mientras que conceptos absolutamente imaginarios—como valores, en cambio, que no están en circulación—son proclamados clave de la sabiduría económica más elevada.

## II

Sin embargo, con la determinación de lo que una doctrina tenga de contradictorio, no queda rematada la crítica de la misma. Puede ser insostenible como conjunto, y contener sus elementos mucho de verdadero. Una crítica provechosa debe no sólo rechazar lo falso de una doctrina, sino también valorar lo que contenga de cierto.

La teoría absoluta del valor del trabajo de Rodbertus-Marx es, ciertamente, como teoría del valor—como teoría del precio, por consiguiente, ya que el precio es una manifestación concreta del valor abstracto—incondicionalmente falsa. Pero la disconformidad de esta teoría con la formación real del precio es demasiado manifiesta para poder ser desconocida de pensadores del fuste de Rodbertus y Marx. Si á pesar de esto la mantuvieron firme, fué por considerarla base indispensable para su sistema económico, que tenía por fin la explicación de las relaciones sociales del capitalismo. Sobre la teoría del valor descansa propiamente la de la plus-valía, con la que estos pensadores reputan como una forma de la explotación social todo ingreso que no procede del propio trabajo.

No se puede discutir que la teoría absoluta del valor del trabajo contiene un fondo de verdad. "Ninguna otra cosa más que el trabajo—dice Rodbertus—puede contarse entre los costos de los bienes; es el único elemento á considerar desde el punto de vista de los costos de producción de los mismos..... Y si un bien cualquiera cuesta al hombre indudablemente el trabajo que exige su pro-

ducción, en su relación con el hombre, ningún otro elemento puede encontrarse del que pueda decirse que entra en los costos de su adquisición. No se puede negar tampoco que para la producción de un bien es necesario otro bien activo. El material necesario para ello es aportado por la Naturaleza.... Habría, pues, de querer hablar siempre de costos, que individualizar á la Naturaleza para averiguar cuáles son los suyos. La materia natural no es un gasto que haga el hombre para obtener el bien, y costos de un bien son, para nosotros, tan sólo aquéllos que éste tiene, (1).

El proceso económico es una actividad humana que tiene por fin la creación de los medios de satisfacer nuestras necesidades. La categoría del valor económico se refiere á estos medios; pero la misma actividad humana no queda comprendida en la categoría del valor. Por eso necesita la comprensión científica del proceso económico, junto á la categoría del valor, también la de los gastos de trabajo: los costos. Ambas se completan mutuamente y forman las categorías fundamentales de la ciencia económica, apareciendo en la categoría de los costos el hombre como elemento activo de la economía, y la del valor disfrutando de ella. Pero, ¿en qué consisten los costos en sentido absoluto? Evidentemente tan sólo en gasto de trabajo humano, ya que sólo el hombre es el sujeto de la economía humana.

“Cuando Roscher afirma que las vacas y los toros son los productores de los terneros, y Smith que en la agricultura no trabaja sólo el trabajador, sino también el ga-

(1) Rodbertus, *Para el conocimiento de nuestro estado económico*, 1842, páginas 6-8.

nado.... dan estos autores al ganado personalidad, pues sólo una persona puede ser activa, (1). Observa acertado Effertz. ¿Por qué atribuimos sólo al hombre la personalidad? ¿Por ser el hombre el único sér de razón, el rey de la creación, etc.? Desde luego que no. “Todo esto es fantasía. El verdadero motivo es mucho más casero. El hombre es persona, porque estudiamos la economía humana. Si estudiásemos la de las abejas, las abejas lo serían, y si quisiéramos estudiar la de los bueyes, serían personas los bueyes. Y en ambos casos los hombres dejarían de serlo, (2).

De aquí que ni el trabajo del caballo, ni el salto de agua que mueve un molino, puedan contarse como costos en sentido absoluto. El trabajo del caballo no es un gasto de fuerza vital del organismo humano; por él no siente el hombre cansado su cuerpo. El único verdadero elemento de costo en la economía humana es, por consiguiente, el hombre mismo.

Esta concepción parece tropezar con muchas dificultades. No sólo productos del trabajo, otras muchas cosas que no se obtienen con el trabajo tienen una gran significación económica para el hombre, como el suelo, por ejemplo. El hombre tiene que ser tan ahorrativo frente al suelo cuando no queda ninguno libre ó desocupado, como frente á todo otro bien económico. “Sólo los bienes que cuestan trabajo son bienes económicos,—dice Rodbertus.—Esto es notablemente falso. El suelo es, bajo las circunstancias económicas corrientes de los pueblos civilizados, un bien económico.

(1) Otto Effertz, *Trabajo y suelo*, 1897, pág. 46.

(2) Idem, *id.*, pág. 47.

Esta es una objeción contra la teoría absoluta del valor del trabajo de Rodbertus y Marx; pero no contra la teoría absoluta de los costos del trabajo aquí representada. Para el autor de las *Cartas sociales* el trabajo constituyó sustancia no sólo de los costos, sino del valor también. Por eso negó Rodbertus cualidades económicas—de valor—á todas las cosas que no son productos de trabajo. Yo niego rotundamente que el trabajo sea la sustancia del valor; sí es, en cambio, en mi opinión, la única sustancia de los costos absolutos.

El error de Rodbertus—como el de Marx—estaba en pretender identificar dos conceptos totalmente distintos, el de los costos y el del valor; y en considerar sin valor á los bienes gratuitos. Pero los bienes gratuitos pueden tener valor porque la condición económica de los bienes no reside en haber costado trabajo, sino en depender de su posesión la satisfacción de nuestras necesidades. “El valor es un interés humano, pensado como condición de los bienes,—dice Wieser acertadamente (1)—. Los costos son el hombre mismo considerado como elemento activo de la economía. Ambas categorías no sólo no son idénticas, sino que en cierto sentido se contradicen.

Ahora bien, de los costos absolutos—los gastos de trabajo—, hay que distinguir los relativos. La categoría de los costos absolutos es tan distante de la del valor, como el hombre sujeto de la economía lo está de los objetos de la misma. Para lograr un determinado fin es necesario el gasto de un bien valioso; así significa este bien el costo del fin á conseguir. La vegetación espontánea no cuesta

(1) Véase Wieser, *Sobre el origen y leyes fundamentales del valor económico*, 1884, pág. 79.

nada á la humanidad, sin embargo tiene valor en cuanto se cuenta junto al trabajo al emplearla en la construcción de una casa. Claro está que los costos en este sentido tienen un carácter económico completamente distinto que los costos absolutos del trabajo. El interés por ellos es tan primitivo como cualquier otro interés humano. Estimamos nuestro trabajo no porque—ó no sólo porque—con su ayuda obtenemos bienes para satisfacer nuestras necesidades. Nuestro trabajo es nuestra actividad vital, y el gasto de trabajo es el de nuestro organismo, de nosotros mismos. Por eso debemos ser en relación á nuestro trabajo tan moderados como con nuestros bienes; por esto son los costos del trabajo costos absolutos.

Otro carácter económico tiene el empleo de bienes exteriores de valor real. Un bien gratuito como la vegetación espontánea, continúa siéndolo siempre, también como material de construcción. Mas por tener la madera un valor determinado significa, como elemento de construcción, un determinado sacrificio económico. Los costos de esta segunda clase, para distinguirlos de los costos de trabajo, los llamo costos relativos, relativos porque su costabilidad es un derivado de su valor.

En la economía de cambio cada bien que tiene valor puede, cambiándose, servir para la adquisición de otro bien. Todo se puede comprar por dinero, y por eso es natural que dentro de las modernas condiciones económicas los costos de todos los bienes económicos se expresen, generalmente, por la cantidad de dinero necesaria para comprarlos.

El suelo baldío no contiene ningún átomo de trabajo humano. La humanidad lo obtiene sin el menor gasto de su fuerza vital. Pero la tierra tiene valor y puede, en con-

secuencia, expresarse éste en un determinado precio. Para el que ha comprado la tierra con su dinero, significa este dinero el precio de la misma. Estos costos tienen, sin embargo, un carácter relativo, sólo cuenta para la economía privada del comprador del suelo, lo mismo que sólo afecta á la economía privada el cambio de riqueza realido; para la sociedad toda continúa siendo gratuita la tierra; la sociedad no ha experimentado con la adquisición del suelo el menor sacrificio.

La categoría de los costos de explotación, considerada como inversión del capitalista, tan característica de la economía reinante, es una categoría de costos relativos. "El costo capitalista de las mercancías—observa Marx—se mide en la inversión de capital; el costo efectivo en los gastos de trabajo," (1).

Los costos de la producción capitalista—costos de explotación—no son, como se ha dicho, costos absolutos, sino relativos. Puesto que el capitalista, sujeto de la explotación, no toma parte en el trabajo productivo, está, naturalmente, muy poco interesado en los costos absolutos del trabajo. Sólo como inversión de capital le parecen los gastos en trabajo, un elemento de costo de su empresa. Desde el punto de vista capitalista el trabajador es uno de tantos medios de producción, una forma del capital. Lo característico de la categoría de los costos de producción en el capitalismo consiste precisamente en desaparecer por completo la distinción económica fundamental entre el hombre y los objetos de su comercio. El hombre y los medios de producción materiales aparecen en esta categoría confundidos como cosa de una misma

(1) Marx, *El Capital*, tomo IV, pág. 2.

especie. Una tal identificación de cosas tan heterogéneas en sí es una consecuencia de la economía capitalista, para la cual el trabajador no constituye el sujeto, sino el objeto de la economía. Ciertamente, como Rodbertus dice, en "contradicción con las modernas ideas jurídicas,, las cuales "reconocen en el trabajador la misma personalidad libre que en un rentista,, (1). Igualmente hay que convenir con Rodbertus en que la consideración capitalista del trabajador como un medio de producción "presupone involuntariamente la esclavitud,, y que pensando así "se hace de los trabajadores máquinas perfectas, y que sus subsistencias dejan de ser bienes ó ingresos, para convertirse en el pienso ó el carbón que el animal de carga y la máquina consumen respectivamente,, (2). Todo esto es cierto; pero falso la conclusión, según la cual, por contradecir esta concepción las modernas ideas jurídicas, contradice también "el estado real de las cosas,,. Con éste concuerda perfectamente, por el contrario, la realidad capitalista que sólo á las primeras contradice (3).

Desde el punto de vista capitalista las inversiones de capital; pero no los gastos de trabajo, forman los verdaderos costos de la producción. Esto nos explica por qué la categoría de los costos de trabajo es tan extraña á la conciencia capitalista. Y con todo, los gastos de trabajo son los únicos costos absolutos de la sociedad capitalista. Una ciencia objetiva de la sociedad no debe situarse en un punto de vista capitalista, no representando los capitalistas más que una parte de la sociedad y no á toda ella.

(1) Rodbertus, *Para el conocimiento de nuestro estado económico*, 1842, pág. 22.

(2) *Idem*, *id.*, *id.*

(3) *Idem*, *id.*, *id.* Véase el cap. IX de la misma.

Los desembolsos de una empresa no son verdaderos costos si se les considera socialmente, ya que pasan a ser ingresos de otros miembros de la sociedad. Los medios de producción materiales, consumidos durante el proceso productivo, tampoco son un elemento de los costos absolutos, no significando su consumo el del organismo humano. La Naturaleza no tiene personalidad alguna reconocida y, por consiguiente, los "costos de la tierra," —Erfertz— no pueden asimilarse al gasto de fuerzas del sujeto económico. En el sistema de la economía capitalista la tierra no ha costado nada a la Humanidad. El hombre mismo y su trabajo constituyen la única sustancia de los costos absolutos dentro de cualquier régimen económico.

Aun siendo el gasto de trabajo una categoría tan real, dentro de la economía capitalista, como el gasto de capital, los precios de las mercancías producidas se determinan, no por los costos de trabajo, sino por los de capital. Los costos de trabajo quedan fuera de la conciencia capitalista, y elaborándose la formación de precios sobre la base de las estimaciones conscientes de los valores, es natural que los costos absolutos no ejerzan influencia alguna inmediata en los precios de las mercancías. Sólo como inversiones de capital influyen los costos de trabajo en los precios, por ser aquellas inversiones el único gasto conocido por los capitalistas.

Esto nos explica por qué la categoría de los costos absolutos estuvo hasta ahora tan alejada de la economía política burguesa. Los costos absolutos no determinan el precio de las mercancías; y sobre esto realmente, sobre la determinación de los precios recaen las investigaciones más notables de la economía política burguesa. Todo lo que no está en relación inmediata con la forma-

ción de los precios aparece a la conciencia capitalista como situado fuera del verdadero proceso económico; y, de hecho, la categoría de los costos absolutos no se manifiesta en la superficie del mundo capitalista.

Sin embargo, no es menos real que la categoría del valor. Ciertamente se objetiva el valor en los precios, y no así los costos del trabajo; pero sólo el fetichismo de las mercancías, cuya naturaleza reveló Marx tan genialmente, puede conducir a ocultar detrás de su precio la fuerza efectiva propia de la economía, el hombre económico. A los ojos no deslumbrados por este fetichismo, no puede quedar escondido en ningún caso el valor real de los costos de trabajo. "En toda ocasión—observa Marx—tiene que interesar a los hombres el tiempo de trabajo que cuesta la producción de las subsistencias," (1). Los costos del trabajo son la categoría social por excelencia. La categoría del valor tiene carácter de fetiche: relaciones sociales están ocultas en ella con la careta de relaciones de mercancías; detrás del precio de las mercancías no se ve al obrero, su productor. No pasa lo mismo con los costos del trabajo: aquí aparece el hombre social descubierto, su persona paciente y doliente en su lucha con la Naturaleza y con sus relaciones sociales, las que nacen sobre la base de esta lucha.

El concepto de la productividad del trabajo pertenece, como generalmente se reconoce, a los conceptos fundamentales de la ciencia económica. El progreso social como el económico se mide, sencillamente, por la elevación conseguida en la productividad del trabajo. La ciencia económica no es capaz de explicar sus doctrinas más

(1) *El Capital*, I, pág. 38.

elementales sin este concepto. Así parte de él, en su doctrina del capital, por ejemplo, un adversario tan decidido de la teoría del valor del trabajo como Böhm-Bawerk, cuando descubre la significación económica del capital en "que se pueda obtener por medios indirectos, con el mismo trabajo más producto, ó el mismo producto con un trabajo menor," (1).

"El grado de productividad social del trabajo, su modificación, etc., es lo que —dice Sombart—, sin llegar á la conciencia de los agentes de la producción ó de cualquier individuo económico, decide en última instancia sobre los precios, sobre la cuota de la plus-valía, sobre toda la estructura de la vida económica, poniendo límites precisos al arbitrio individual," (2).

Ahora bien, el concepto de la productividad del trabajo no es otro que el de los costos absolutos del mismo en forma invertida; mientras éste expresa la relación de la cantidad de trabajo con el producto obtenido, aquél, á la inversa, la del producto obtenido con el trabajo que costó.

El valor en cambio, es una categoría histórica de la economía, ya que ésta puede también existir sin cambio; no así los costos del trabajo, que son una categoría lógica de la misma, no siendo concebible ninguna economía sin trabajo económico. Esta categoría tiene que ser el eje de la nueva ciencia económica libre del fetichismo de las

(1) Böhm-Bawerk, *Teoría positiva del Capital*, 2.<sup>a</sup> edic., 1902, pág. 18.

(2) Werner Sombart, *Crítica del sistema económico de K. Marx*. Archivo para la legislación social, VII, pág. 577. Este notable artículo, de uno de los más distinguidos economistas modernos, tiene el defecto de confundir la categoría del valor con la de los costos, y hasta intenta borrar toda diferencia fundamental entre ellas.

mercancías, que investigará las relaciones sociales de los hombres ocultadas por las de las mercancías. "Una consideración justa de los fenómenos económicos desde un punto de vista general-humano ó social, exige que los bienes que integran la riqueza sean estimados tanto por lo que á sus costos como á su utilidad se refiere. Uno de los más certeros ataques, dirigidos contra los mercantilistas, está en que se ocupaban exclusivamente del producto obtenido y muy deficientemente del proceso de la producción; cifraban el bienestar de los pueblos en la cantidad de su riqueza material, y dejaban fuera de cuenta en qué medida se obtenía este provecho mediante una mayor duración, intensidad, monotonía y perversión del trabajo," (1). Wieser tiene razón, ciertamente, cuando dice: "que el interés en ahorrar dificultades al trabajo es tan verdadero é importante para los hombres como el que tienen en asegurarse la satisfacción de sus necesidades," (2). Y del mismo modo se expresa Effertz: "El bienestar de un hombre—dice—depende, estimándolo en una cantidad definida de bienes, de dos factores: de sus ingresos, y de su jornada de trabajo. Cuanto mayor sean sus ingresos y menor la jornada, más considerable es su bienestar. Un hombre que tiene que trabajar dieciocho horas diarias, padece tanto como otro que no tenga que comer, aunque el primero posea tanta riqueza como ocio el segundo. El bienestar es igualmente incompatible con el hambre que con el trabajo excesivo," (3).

(1) J. Hobson, *J. Ruskin, reformador social*, traducción rusa, 1899, pág. 69.

(2) Wieser, *Sobre el origen del valor de los bienes económicos*, página 105.

(3) Effertz, *Trabajo y tierra*, pág. 64.

Lo último es rigurosamente cierto; pero la afirmación de Effertz de que cada disminución del trabajo económico aumenta el bienestar de los hombres, necesita algunas limitaciones. Hay ciertas clases de trabajos económicos que por corta duración que tengan sólo cansancio y dolor significan para el hombre. "El interés en el asunto que se trabaja tan capaz de sustituir todo salario ó recompensa, se da en gran escala exclusivamente en empresas creadoras ó intelectuales. Este atractivo falta en funciones bajas y mecánicas que generalmente lleva á cabo el proletariado y que no exigen, comúnmente, gran capacidad intelectual; pero si en su lugar, mayor esfuerzo corporal, haciendo aburrida, desagradable y mecánica la jornada..... Trabajar todo el día en la mina, en una galería pestilente; conducir una locomotora ante el constante peligro, ó trabajar en una fábrica de productos químicos, por ejemplo, son ocupaciones que difícilmente se conservan por mera afición," (1). Pero otras clases de trabajo económico como muchos agrícolas, de jardinería, caza, pesca, etc., pueden emprenderse con mayor agrado, siempre que su duración, naturalmente, no exceda de ciertos límites.

De aquí que no pueda justificarse el considerar á todo trabajo económico, sin excepción, como una ocupación desagradable; aunque, desde luego, la más agradable actividad excesivamente prolongada llega á convertirse en una tortura. Y es cierto que, por lo general, toda ocupación económica tiene que rebasar los límites, dentro de los cuales pudiera ser agradable. Este problema lo ha tratado de mano maestra W. S. Jevons. El principio económico

(1) G. Simmel, *Introducción en la ciencia de la Moral*, 1892, página 419.

exige, precisamente, que nuestro trabajo no llegue al extremo en el que la utilidad de la última unidad de trabajo del producto obtenido, se identifica con el malestar que el mismo trabajo ocasiona (1).

Dentro del régimen capitalista el trabajador se ve obligado á rebasar el límite normal más amplio del gasto del trabajo, ya que no tiene la libertad de señalar la duración de su jornada. El capitalista no siente el sufrimiento que ocasiona al obrero este exceso de trabajo (*Überarbeit*) y está directamente interesado en prolongar la jornada lo más que sea posible. De este modo nace con el capitalismo la tendencia á aumentar la jornada, contra la cual luchan tan tenazmente los trabajadores.

### III

En la teoría del valor económico de los bienes no se puede olvidar que la categoría del valor tiene eficacia no sólo dentro de la economía. "El momento de la determinación del valor—dice Wundt—constituye el carácter más decisivo de lo espiritual frente á lo físico..... El mundo espiritual es el mundo de los valores. Estos pue-

(1) Véase Jevons, *La teoría de la economía política*, 3.ª edic., 1888, cap. V. Esta regla, establecida por J., no tiene una validez incondicional que permita pensar las condiciones económicas tan favorables, que el hombre podría satisfacer sus necesidades con una actividad que le fuese agradable siempre. La actividad económica no causaría entonces cansancio á los hombres. Está, fuera de toda duda, por el contrario, que tal situación económica presupone un grado tal de productividad del trabajo, que sólo como ideal del porvenir puede pensarse. En toda sociedad histórica el trabajo económico ha sido siempre una labor pesada, emprendida sólo en atención á los ventajosos resultados que trae consigo.

den darse en las más diversas modificaciones cualitativas y en muy diferentes grados. Los valores sensibles, estéticos, éticos é intelectuales forman sólo los grupos más definidos y salientes, entre los cuales existen transiciones que los unen. Á todos ellos es común el moverse entre opuestos. Con esto muestran en el sentimiento la condición subjetiva de su existencia.... En el mundo espiritual tiene todo su valor, positivo ó negativo, mayor ó menor, (1). Windelband define la filosofía: "ciencia crítica de los valores universales, (2). La importancia de la categoría del valor en todo el dominio de las ciencias históricas la ha puesto en claro, mejor que nadie, H. Rickert con su notable escrito: *Límites de la formación de los conceptos de las ciencias naturales*. Toda la realidad empírica es Naturaleza si se la estudia en lo universal, é historia cuando estudiamos lo particular. La representación de lo particular é individual es sólo posible "mediante una relación de los objetos con los valores, (3). El juicio de los valores forma, por tanto, la base de toda la ciencia histórica.

En este sentido amplio se puede definir el valor con Ehrenfels, como: "la deseabilidad de una cosa, (4). Y como sólo podemos desear una cosa como medio para algo, ó como fin mismo, procede la división de los valores en valores finales—valores propios—y de mediación, valores de virtualidad, que hace el mismo Ehrenfels. El

(1) Wundt, *Lógica-metodología*, II, pág. 16.

(2) Windelband, *Preludios*, pág. 30.

(3) Rickert, *Límites de la formación de los conceptos de las ciencias naturales*, 1902, pág. 307.

(4) Véase Ehrenfels, *Sistema de la teoría de los valores*, 1897, I, pág. 53.

valor económico pertenece á esta segunda especie, por no ser la actividad económica un fin en sí, sino un medio para la consecución de otros fines. Un objeto llega á ser estimado como valor económico cuando de su disposición depende la satisfacción de nuestras necesidades. El valor económico es, por consiguiente, "la significación que los bienes concretos adquieren para nosotros cuando tenemos conciencia que de su disposición depende la satisfacción de nuestras necesidades, (Menger).

Con la teoría de la utilidad límite, si no completar la doctrina del valor económico, sí se ha conseguido ciertamente perfeccionarla en su esencia. Una comparación cuantitativa de nuestros sentimientos de agrado ó desagrado, de calidad tan distinta, parece á muchos ser imposible; mas esta objeción contra la moderna doctrina del valor fué ya desautorizada por Kant hace tiempo. "Las representaciones de los objetos—dice el gran pensador—pueden ser muy desiguales....; sin embargo, el sentimiento de agrado.... es uniforme. ¿Cómo podría si no establecerse una comparación entre la importancia de dos representaciones diversamente motivadas, para decidirse por la que poseyese mayor deseabilidad? Un mismo hombre puede devolver un libro instructivo que cae en sus manos sin haberlo leído, por no renunciar á una cacería; dejar de escuchar un hermoso discurso por no llegar tarde al almuerzo; suspender una interesante conversación que le agrada por sentarse ante la mesa de juego; hasta desatender á un pobre que le pide, y en otro caso socorrería con gusto, por no tener más dinero que el preciso para pagar la entrada del teatro, (1).

(1) Kant, *Crítica de la razón práctica*, Ed. Reclam., pág. 26.

Como medios de disfrutar todos los bienes económicos son comensurables, por muy distintos que puedan ser, y la moderna doctrina del valor no comete ninguna falta, al partir de la comensurabilidad de los mismos. La aceptación general de la teoría de la utilidad límite por parte de los economistas, ha sido el camino que han tomado sus representantes para ponerse frente á la teoría clásica del valor. En la teoría del valor del trabajo de Smith-Ricardo encuentra Wieser "uno de los más manifiestos errores de la ciencia.". Esta teoría está, en su opinión, "tan llena de contradicciones que un entendimiento no predisposto é imparcial no puede llegar á comprenderla.", (1). Los juicios de Bohm-Bawerk, y otros partidarios de la escuela austriaca, son parecidos por su dureza. Estos economistas juzgan á la vieja teoría como una red de despropósitos que no descansan sobre verdad alguna.

Pero toda esta discusión de los nuevos con los antiguos descansa, á mi juicio, en una mala inteligencia. Los ataques polémicos de los austriacos á la teoría clásica del valor combaten propiamente, no la de Smith-Ricardo, sino la teoría absoluta de Rodbertus-Marx. Esta es en realidad inconciliable con la teoría de la utilidad límite, porque el valor no puede ser al mismo tiempo trabajo cristalizado y utilidad límite; no así con la teoría relativa del valor del trabajo. La doctrina de la utilidad límite, no sólo no se encuentra en contradicción efectiva con ella, sino que ambas teorías se apoyan mutua y lógicamente. La una presupone la otra.

El mismo Jevons, que quiere aparecer como el destructor de Ricardo, ha mostrado la plena armonía de am-

(1) Wieser, *Sobre el origen del valor*, pág. 119.

bas. "El valor de un bien—dice,—depende exclusivamente de su utilidad límite. Pero, ¿cómo puede alterarse esta utilidad límite? Mediante el aumento ó la disminución de la oferta del mismo; y esto, ¿cómo puede conseguirse? Con el aumento ó disminución de la cantidad de trabajo empleado en la producción del bien de que se trata. Desde este punto de vista hay, por lo tanto, dos etapas entre valor y trabajo. El trabajo determina la oferta y la oferta determina la utilidad límite la cual fija el valor, ó la relación de cambio de los bienes.", (1). A Jevons le falta la conclusión de este silogismo, *ergo*: el trabajo determina el valor.

Los costos de producción de una mercancía no influyen en su precio desde el momento en que la misma aparece en el mercado; pero la cantidad de mercancías que llegan al mismo, depende, principalmente, de los costos de producción. Si son los costos de producción de dos mercancías iguales, sus precios tienden también á serlo, pues si no fuese así alcanzaría la producción de una de ellas una ganancia más elevada que la otra, y en este caso se invertiría en aquélla un capital mayor, hasta que las ganancias y, en consecuencia, el precio fuera el mismo en las dos esferas de la producción.

Es muy fácil demostrar, de modo distinto que Jevons en el pasaje copiado, cómo se llega desde la teoría de la utilidad límite á la del valor relativo del trabajo. Los costos de producción de los bienes son diferentes en las diferentes esferas productivas. El máximo de utilidad se consigue, dividiendo la producción social de tal modo que en todas sus esferas, en la última unidad de tiempo, las

(1) Jevons, *Teoría de la Economía política*, páginas 164 y 165.

masas de productos tengan una misma utilidad. Cuando no se da este caso aparece una producción menos provechosa y debe ser limitada—lo que eleva la utilidad límite de sus productos—mientras la otra producción debe extenderse hasta que la utilidad de los productos obtenidos en la última unidad de tiempo llegue á ser igual en ambas esferas.

Los costos de producción de los respectivos productos, ó, lo que es lo mismo, la cantidad de los mismos obtenidos en la misma unidad de tiempo, continúan siendo distintos. Su utilidad, como se ha dicho, debe ser la misma; por consiguiente, tiene que estar la utilidad de la última unidad de cada producto—su utilidad límite—en razón inversa con la masa de productos obtenida en el mismo tiempo, ó, con otras palabras, la utilidad límite de cada producto tiene que corresponder directamente á sus costos límites.

Esta relación entre los gastos de trabajo para la producción de un bien y su valor apareció muy clara á Hermann Gossen, el autor de la teoría de la utilidad límite: “Para obtener un máximo de satisfacción—escribe—tiene el hombre que distribuir su tiempo y sus fuerzas de tal modo en la adquisición de los diferentes placeres que el valor del último átomo de la satisfacción obtenida corresponda á la cantidad de molestia que le proporcionaría obtenerla en el último momento del desarrollo de sus fuerzas, (1).

La teoría de los costos de producción de Ricardo se separa en cierto modo de la teoría de la utilidad límite;

---

(1) Gossen, *Evolución de la ley del comercio humano*. Nueva edición alemana, 1889, pág. 45.

pero no la contradice. Aquella atiende á momentos objetivos, ésta á subjetivos de la formación del precio. Así como la autoinspección en la psicología no excluye la observación objetiva del proceso psicológico, sino que la completa y robustece, también constituye la teoría objetiva del valor de Ricardo un complemento necesario de la teoría subjetiva de la utilidad límite.

La nueva teoría del valor no ha descubierto propiamente ningún factor objetivo del mismo. A otros méritos debe su importancia. Es el primer ensayo científico hecho para explicar y demostrar el mecanismo objetivo de la formación del precio, hace ya mucho tiempo conocido, como una serie necesaria de motivaciones humanas. Esta explicación permite concebir la llamada ley de la oferta y de la demanda como una verdadera ley causal, empresa en la que todos los anteriores ensayos habían fracasado. La teoría de la utilidad límite puede servir de teoría abstracta de la motivación económica, llenando así un vacío de la ciencia, y en calidad de tal es también imprescindible para la comprensión del mecanismo objetivo de la formación del precio.

Pero si la teoría clásica del valor es compatible con la de la utilidad límite no puede, ciertamente, decirse lo mismo de la teoría absoluta del valor del trabajo de Marx-Rodbertus. Esta es con ambas inconciliable. Es un error grosero ver en la doctrina marxista del valor, una continuación lógica de las doctrinas ricardianas. Las teorías absoluta y relativa del valor tienen, como se ha dicho, casi sólo el nombre de común; sus respectivos contenidos se contradicen rotundamente. Si el trabajo es, como Ricardo enseña, uno de los varios factores objetivos del valor, no puede ser la sustancia del mismo.

El defecto de la teoría de la utilidad límite se encuentra en la excesiva acentuación con que afirma el elemento puramente natural en la formación del precio y en desatender, en cambio, el momento social de la misma. "El valor de los bienes es independiente —dice Carlos Menger— de la economía humana y de sus factores sociales, como también del orden jurídico y de la existencia de la Sociedad," (1). Es una doctrina antihistórica, con validez universal para todos los períodos y sistemas económicos.

No se puede negar, en efecto, que en la estimación del valor económico hay factores de validez general, porque toda economía descansa sobre la estimación del valor, independientemente de sus formas históricas. Mas, junto á estos factores universales, hay también otros en la formación del valor y del precio económicos, de carácter social é histórico que no pueden ser ignorados.

Es un mérito que corresponde á Böhm-Bawerk principalmente, haber fijado las leyes de la formación del precio, desde el punto de vista de la nueva doctrina del valor. Este notable investigador, desarrolla la teoría de la formación del precio en la economía moderna con el ejemplo de la venta de unos caballos, en la que da por sentado que el vendedor está dispuesto á conservar los caballos siempre que el precio propuesto por el comprador sea demasiado bajo (2). Manifiesto es lo crudamente que esta abstención contradice á la realidad capitalista que produce las mercancías para el mercado, y no para el uso ó consumo del productor. Pero lo erróneo del ejemplo de Böhm-Bawerk no tiene aquí tan grandes consecuencias como podría creerse.

(1) Menger, *Principios de Economía política*, 1871, pág. 80.

(2) Böhm-Bawerk, *Teoría positiva del Capital*, 1902, pág. 211.

En otros escritos de los teorizantes de la utilidad límite se corrige este defecto, reconociendo el precio del mercado dependiente, no de las estimaciones del valor del comprador y vendedor, sino exclusivamente de las del primero (1), concesión que no perjudica lo más mínimo á la nueva doctrina del valor. En su consecuencia, se determina el precio del mercado del siguiente modo: Los consumidores tienen la libertad de comprar esta ó aquella mercancía; cuando el precio exigido por una de ellas es tan elevado que caso de comprarla habría que renunciar á la adquisición de otra que proporcionase una mayor satisfacción, entonces aquélla no llega á venderse. Esto obliga al vendedor á bajar el precio hasta el punto en que el consumidor no estime en menos la utilidad límite del producto comprado por ese precio, que la de cualquier otro que pueda adquirir por el mismo. El dinero tiene en todo este proceso sólo un papel de intermediario, y no tiene influencia alguna sobre la relativa altura de los precios de las diversas mercancías. Así nace, sobre la base de las estimaciones subjetivas de los consumidores y la cantidad de productos en venta, el precio del mercado; con lo que la influencia reguladora de los costos de producción sobre el precio del mercado sólo se puede reconocer en cuanto determinan la cantidad de productos ofrecidos (2).

(1) Véase el artículo de Zuckerlandl, "Precio," en el Diccionario de Conrad.

(2) "Puede formularse, como regla general, que cuanto más breve sea el tiempo considerado por nosotros, mayor es su significación al medirse en el valor de las mercancías en la demanda; y cuanto mayor sea, la duración de aquel tiempo, más ha de tenerse en cuenta para el valor de los costos de producción. A. Marshall, *Principios de Economía*, 1898, edición inglesa, pág. 429.

Mucho más importante es otro defecto del ejemplo de Böhm-Bawerk de la venta de los caballos. El caballo no es, ciertamente, una típica mercancía capitalista. Sin embargo, Böhm-Bawerk tenía sus motivos para desarrollar su teoría de la formación del precio sobre una venta tan poco corriente. El caballo aparece en el mercado como un bien indivisible, del que no se puede, naturalmente, comprar la mitad ó un cuarto, por ejemplo. Con ello surge una gran dificultad que entorpece el camino de la teoría de la utilidad límite. Con razón han dicho Komorzynski (1) y Stolzmann (2), que la utilidad límite de una misma suma de bienes es distinta según el tamaño del producto que tiene que ser objeto de estimación como unidad indivisible. Cuanto mayor sea esta unidad, tanto más elevada es su utilidad límite, el valor de todas las existencias, por consiguiente. Según la opinión de Böhm-Bawerk, como de otros defensores de la teoría, el valor de los bienes depende, exclusivamente, de las relaciones entre la necesidad y su satisfacción, la escasez de los bienes y su utilidad (3). Vemos, pues, que con ellas no quedan agotados los elementos determinantes del precio; falta uno muy importante, á saber, el tamaño de la unidad, que según las condiciones objetivas del mercado tiene que ser fundamento de las estimaciones del comprador.

La importancia de este elemento en la formación del

(1) Komorzynski, *El valor en la economía aislada*, 1889, página 53.

(2) "Conforme sea mayor ó menor la cantidad de un bien tomado como unidad, se modifica la utilidad límite y también el valor de todos los existentes con cada unidad del mismo.", Stolzmann, *La categoría social en la economía teórica*, 1896, pág. 289.

(3) Böhm-Bawerk, *Teoría positiva del Capital*, pág. 168.

precio con ningún otro ejemplo aparece tan clara como en el salario. Parece estar hoy generalmente reconocido que los obreros organizados en sindicatos obtienen un salario más elevado de los capitalistas, que los no organizados. ¿Dónde está, pues, la influencia de la organización sobre el precio del trabajo? Sin duda, en que los trabajadores organizados aparecen como un todo indivisible frente á los capitalistas, mientras que los que carecen de organización tienen que negociar individual y aisladamente con ellos. En el primer caso aparece en el mercado del trabajo un número mayor ó menor de obreros como un bien económico indivisible; en el segundo entra como tal un solo obrero. De no convenirse en el primer caso en las condiciones del trabajo, se ve el capitalista, no raramente, obligado á interrumpir su industria, mientras que en el segundo no nace ninguna perturbación. La estimación de la mercancía trabajo por parte del capitalista en el primer caso es mucho más elevada que en el segundo, en proporción con las dimensiones de la unidad del bien objeto de la estimación.

El hecho de que las organizaciones obreras influyan tan poderosamente en el precio de la mercancía trabajo independientemente de cualquiera otra circunstancia del mercado, muestra con claridad la enorme trascendencia de las relaciones de poder y dependencia social en la formación de los precios. Con la misma oferta de brazos é invariable demanda suben los salarios cuando la fuerza de los obreros aumenta gracias á su organización, y bajan en el caso contrario.

El monopolista es capaz de subir el precio de la mercancía monopolizada, no sólo mediante la reducción de las mercancías en venta, sino también negándose á ven-

der la mercancía á menor precio, lo que obliga al comprador á pagar por ella el mayor precio posible. "Así, la altura del precio del mercado—dice Böhm-Bawerk—se determina en aquella zona en la que la oferta y la demanda lo equilibran cuantitativamente,, (1). Esta zona, dentro de la que oscila el precio, puede ser más ó menos amplia; las relaciones de fuerza y de dependencia social deciden el punto, dentro de esta zona, donde ha de fijarse el precio. Así pueden la oferta y la demanda en relación á la mercancía trabajo, por ejemplo, expresarse en muy distintos precios. El obrero aspira, naturalmente, á conseguir el mayor salario; pero por mucho que descienda el salario, el obrero no puede negarse á vender su mercancía por depender de ello su vida. También el capitalista prefiere pagar al trabajador lo menos posible, pero por muy elevado que sea el salario efectivo, excepto en el caso de que le consuma todo su provecho, ha de preferir el capitalista pagar este salario antes que tener paralizado su capital. En este caso, la fórmula de Böhm-Bawerk apenas tiene validez, pues la zona de precios fijada es demasiado amplia: sólo quedan determinados con ella los límites extremos é impracticables de las oscilaciones del salario. Qué punto de esta zona expresa el salario lo fijará exclusivamente la fuerza relativa, económica y social de los contratantes.

La doctrina del valor de la escuela psicológica es demasiado abstracta y racionalista. Parte del supuesto de que el hombre mide exactamente sus deseos y prefiere siempre el mayor al menor, cuando en realidad, á menudo duda sobre la gradación de los mismos. Pero, en todo

(1) *Teoría positiva del capital*, pág. 225.

caso, no necesita de una previa mensura de sus deseos para decidirse por uno. La rutina y las costumbres determinan la vida de la mayoría de los hombres. El consumidor adquiere una mercancía por un determinado precio, no por estar convencido de que con el dinero gastado ninguna satisfacción mayor podría obtener, sino simplemente por seguir el ejemplo de otros y por estar acostumbrado á comprar esa mercancía por ese mismo precio. De aquí que los precios al detall—de los cuales dependen también los al por mayor—sean tan estables. La costumbre es, pues, una fuerza que determina efectivamente el proceso colectivo, y en parte inconsciente, de la formación del precio.

Cierto que las estimaciones individuales forman el fundamento del precio de las mercancías; pero tan pronto como el precio aparece su influencia es recíproca. Así nace la aparente independencia del precio de las mercancías de estimaciones individuales, la sustantivación del precio, el fetichismo de las mercancías.

Los defectos de la teoría de la utilidad límite son los de la economía política individualista y racionalista, de la que es el fruto más sazonado esta doctrina. Da una solución afortunada al problema del valor en su forma abstracta, no histórica; para poder explicar manifestaciones concretas del precio dentro de un sistema económico histórico tiene que ser completada mediante factores sociales históricos. El precio de las mercancías es, como la moral y el derecho, un resultado colectivo del proceso social en parte inconsciente, en el que se expresan las relaciones de poder y dependencia de los grupos sociales.

## CAPÍTULO VII

### PLUS-VALÍA

I. *La teoría marxista del provecho*: El trabajo como fuente exclusiva del provecho.... Independencia de los provechos de los capitalistas aislados de la composición de sus capitales, y dependencia de la cuota general del provecho de la composición del capital social.—II. *La cuota general del provecho y la composición del capital social en los diferentes ramos de la producción*: La falta de armonía entre la cuota general del provecho efectiva y la misma contada según la plus-valía.—III. *Las oscilaciones de la cuota general del provecho*: La ley marxista del provecho decreciente. Su inconsistencia.—Alteraciones de la cuota del provecho bajo la influencia: 1.º, de la disminución, y 2.º, del aumento de la productividad del trabajo. IV. *Plus-valía y provecho*: La independencia de la cuota general del provecho de la composición del capital social.—La inconsistencia de la distinción del capital en constante y variable.

La doctrina de la plus-valía de Marx descansa sobre su teoría del valor. Aunque la teoría del valor constituye el antecedente lógico de la doctrina de la plus-valía, hay que considerar ésta como la parte capital de toda la construcción teórica á la que aquélla sirve de fundamento. El fin exclusivo que esta construcción persigue es demostrar que el beneficio capitalista proviene de la explotación de la clase obrera (1).

---

(1) *La igualdad de los hombres..... es el fin del marxismo*, Wenckstern, 1896, pág. 137.

## I

La teoría marxista del provecho tiene que fijar objetivamente la preexistencia de esta explotación. El concepto del valor absoluto del trabajo constituye la base de esta teoría. Partiendo de este concepto, llega Marx consecuentemente á la conclusión de que el provecho de los capitalistas, como en general todo beneficio que no es debido al trabajo, procede de la apropiación de trabajo no pagado á los obreros ocupados en la producción, llevada á cabo por los capitalistas y otros propietarios. La teoría marxista de la plus-valía que es, al mismo tiempo, su teoría del provecho, es una consecuencia necesaria de su teoría del valor. La fuente única del provecho capitalista tiene que ser el trabajo de aquellos obreros. Y como sólo una parte del capital se destina al pago de los trabajadores y la otra á medios de producción, el nuevo valor creado en el proceso productivo que aparece como provecho del capitalista procede exclusivamente de la primera parte del capital, mientras que la segunda tiene un papel pasivo y no produce ningún aumento de valor. De aquí que llame Marx capital variable á la primera parte y capital constante á la segunda. En la afirmación de que el capital constante no participa en la creación de valores, radica la esencia de la teoría marxista del provecho; lo que está en la contradicción más inconciliable con todas aquellas teorías que no separan en la formación del provecho, el capital empleado en salarios del dedicado á los medios de producción.

Es un hecho conocido que en lo visible del mundo capitalista no se observa distinción alguna entre capital constante y variable, en relación con la obtención del pro-

vecho. Las industrias en las que el capital variable predomina no arrojan mayores rendimientos que aquellas otras en las que predomina el constante. Este hecho no lo discute Marx, sino que busca armonizarlo con su teoría del siguiente modo: "A consecuencia de la diversa composición de los capitales empleados en las distintas ramas de la producción..... es también muy diverso el importe de la plus-valía producido por ellos. Conforme con esto las cuotas del provecho que reinan en las ramas de la producción, son originariamente muy desiguales; pero mediante la concurrencia llegan á nivelarse en una cuota general del provecho que equivale al término medio de los que se obtienen,.". Los capitalistas aislados "no sacan la plus-valía, y, por tanto, el provecho producido en su esfera, si no tanta plus-valía, ó provecho, como del valor ó beneficio total, ha sido obtenido en un período determinado por el capital total de la Sociedad, tomadas en conjunto todas las esferas de la producción, y que corresponde en una distribución igual á cada parte alícuota del mismo. Por 100 obtiene cada capital invertido en un año, ó correspondiente período, siempre el provecho equivalente á tantas partes cuantas tenga. Los diferentes capitalistas se conducen, en cuanto al provecho se refiere, como nuevos accionistas de una sociedad anónima en la que la participación en el producto se distribuye conforme á su tanto por ciento, (1).

Á estas consideraciones ha de contestarse, por lo pronto, que el proceso de nivelación expuesto por Marx, y que á causa de la diferente composición de los capitales, por la diversa cuota originaria del provecho, presenta

(1) Marx, *El Capital*, tomo III, páginas 136 y 137.

como *ad hoc*, es imaginario y no corresponde en nada á la realidad. En la realidad capitalista no se presenta ocasión ninguna para este proceso, como tampoco se ven alteradas las cuotas "originarias," del provecho por la composición de los capitales. La formación del precio y del provecho, por consiguiente, se lleva á cabo, no sobre la base del costo absoluto del trabajo, sino de los costos de la producción capitalista. Está fuera de toda duda que en lo que á una empresa aislada se refiere no puede observarse en la formación del provecho diferencia alguna entre el capital constante y el variable. "El capitalista—dice Marx—cuya visión es limitada, cree, con razón, que su provecho no procede sólo del trabajo empleado por él, ó en su empresa. En cuanto á su provecho medio se refiere tiene razón..... Ahorro de trabajo—no sólo del trabajo necesario para obtener un producto dado, sino en el número de obreros empleados—y un mayor empleo de trabajo muerto (capital constante), le parecen operaciones económicamente muy justificadas y que en modo alguno reducen la cuota general del provecho, ni al provecho medio mismo. ¿Cómo había de ser, por consiguiente, el trabajo humano la fuente exclusiva del provecho, cuando la disminución de la cantidad de trabajo necesaria no sólo no reduce el provecho, sino que más bien, en determinadas circunstancias, aparenta ser la fuente inmediata del aumento del mismo?" (1).

La opinión de que el trabajo humano no es la "fuente exclusiva del provecho," depende de la limitada visión de los capitalistas que se dirige sobre lo particular y no sobre el conjunto. Pero mientras que los provechos de los

(1) Marx, *El Capital*, tomo III, pág. 149.

capitalistas aislados dependen tanto del capital constante como del variable, los de toda la clase capitalista están producidos, exclusivamente, por el capital variable. La ley de la plus-valía rige el conjunto de la distribución social, y, especialmente, de los ingresos sociales de las diferentes clases. Lo que concierne á la posterior distribución de los ingresos dentro de una misma clase, depende de otras leyes.

Tomando las ramas de la producción en conjunto, la suma de los precios de las mercancías equivale al valor de su trabajo; los provechos de algunas empresas aisladas que no coinciden con la plus-valía no son capaces de anular la ley general de la plus-valía, pues todo "se reduce á que lo que va en una mercancía de más de plus-valía, quede en otra de menos, y que, por consiguiente, también las alteraciones de valor, representadas en los precios de producción de las mercancías, se compensan mutuamente," (1). De aquí que estén las cuotas generales del provecho, en oposición á las de cada rama productora, determinadas por la composición del capital social, á saber: "1.º, mediante la orgánica composición del capital (valor) en las distintas esferas de la producción; 2.º, mediante la distribución del conjunto capital social en las diferentes esferas (2).

## II

La teoría de la plus-valía puede ser refutada tan sólo probando que tampoco la distribución de los ingresos sociales entre las distintas clases sigue la ley de la plus-valía.

(1) Marx, *El Capital*, pág. 140.

(2) Idem íd., pág. 141.

lía, y que la cuota general del provecho, en su situación estática, como en sus alteraciones, es también independiente de la composición del capital social. A continuación ha de intentarse esta prueba.

La composición del capital es muy distinta no sólo en las empresas aisladas, sino en grupos completos de la producción social. Podemos aceptar que el capital constante constituye la parte principal en la producción de medios productivos, pero la menor en la de artículos de consumo de las clases dominantes (artículos de lujo especialmente). El esquema siguiente pone á la vista de qué manera, partiendo de esto, se reproduce y distribuye el ingreso social.

*Reproducción y distribución de los ingresos sociales expresados en sus precios en dinero (1).*

I. Producción de medios productivos:

$$180 m + 60 s + 60 r = 300.$$

II. Producción de artículos de consumo para los obreros:

$$80 m + 80 s + 40 r = 200.$$

III. Producción de artículos de consumo para los capitalistas:

$$40 m + 60 s + 25 r = 125.$$

Con  $m$ ,  $s$ ,  $r$  designaré respectivamente los medios de producción (capital constante), salarios (capital variable)

(1) En la construcción de este esquema se presupone que la sociedad consta de dos únicas clases, capitalistas y obreros. La diferencia entre el período de circulación (*Umschlagsperiode*) del capital fijo y el circulante no se señala, aceptando que tanto uno como otro hacen aquel recorrido. La partición de la producción social es en el esquema proporcional; la demanda de todos los productos es igual á su oferta. No se da acumulación capitalista alguna.

y renta (plus-valía). Las cifras están elegidas á capricho y expresan en millones de marcos los precios (precios de producción) del capital invertido, rentas y productos anualmente obtenidos en el grupo correspondiente de la producción. La composición del capital es, conforme al supuesto sentado, diferente en cada grupo, predominando el capital constante en el primero, el variable en el tercero y equiparándose en el segundo. Las cuotas del provecho, conforme á las leyes generales de igualdad de las mismas, lo son también y corresponden á un 25 por 100.

El esquema expresa en sus precios todas las relaciones de producción y distribución. Ahora bien, detrás de las mercancías están los hombres, y detrás de los precios el valor de trabajo, que no coincide con éstos. En el esquema que sigue, el precio se sustituye con el valor del trabajo correspondiente. Yo parto de la hipótesis que la duración de la jornada y los salarios efectivos y la cuota de la plus-valía, por consiguiente (relación de la plus-valía con el capital variable), son iguales en todos los grupos de la producción. Queda igualmente aceptado que en el primer grupo citado están anualmente ocupados 150.000 trabajadores. Con la ayuda de los medios de producción, cuyo precio equivale á 180 millones de marcos, obtienen una suma de productos cuyo precio es de 300 millones. Si el valor del trabajo de esta masa de valores lo llamamos  $X$ , el de los medios productivos gastados en la producción será igual á  $\frac{180}{300} X$ .

De aquí se obtiene la siguiente equivalencia:

$$\frac{180}{300} X + 150.000 \text{ años de trabajo (1)} = X,$$

(1) La unidad de trabajo que se toma es un año por obrero, puesto que están anualmente ocupados, como se ha dicho.

y de aquí resulta  $X = 375.000$  años de trabajo. El valor del trabajo de los medios de consumo de los trabajadores puede fijarse semejantemente. El valor del trabajo de los medios de producción consumidos aquí es  $375 \times \frac{80.000}{300.000}$  años de trabajo, por consiguiente, 100.000 años de trabajo. El número de los trabajadores ocupados en este grupo de la producción corresponde á los del primer grupo como  $\frac{80}{60}$ , es, por consiguiente, de  $150.000 \times \frac{80}{60} = 200.000$ . El total valor del trabajo de los productos del segundo grupo importa  $100.000 + 200.000 = 300.000$  años de trabajo.

En el tercero, el valor del trabajo de los medios de producción es  $375 \times \frac{10}{300} = 50.000$  años de trabajo. El número de trabajadores ocupados es igual que en el primero, y el valor del trabajo de los productos obtenidos importa  $50.000 + 150.000 = 200.000$  años de trabajo. La cuota de la plus-valía social es igual  $\frac{200 \text{ (de plus-valía social)}}{300 \text{ (de capital social variable)}} = 66,6$  por 100, la que es igualmente valedera para cada grupo, cuyas cuotas de plus-valía, conforme á la hipótesis sentada, son iguales. Y así llegamos al segundo esquema de la

*Reproducción y distribución de los ingresos sociales expresados en valores de trabajo.*

I. Producción de medios productivos:

$$225 m + 90 s + 60 r = 375.$$

II. Producción de medios de consumo de los trabajadores:

$$100 m + 120 s + 80 r = 300.$$

III. Producción de medios de consumo de los capitalistas:

$$50 m + 90 s + 60 r = 200.$$

Las cifras expresan en miles años de trabajo; el valor del trabajo de los productos obtenidos, y constituyen, por decirlo así, una traducción del primer esquema, poniendo valor de trabajo en lugar del precio. La comparación de ambos muestra que todas las relaciones en la distribución son otras, según que se expresen en una ó en otra forma. Así en el primer esquema constituía el capital social variable un  $\frac{200}{625} = 32$  por 100 del precio del producto total social, mientras que como valor del trabajo constituye un  $\frac{300}{875} = 34$  por 100 del mismo. La cuota del provecho, estimada en el precio, equivale á un 25 por 100, y en el valor del trabajo alcanza  $\frac{200}{675}$ , es decir, casi un 30 por 100.

Vemos, pues, que las cuotas del provecho general ó social, se deducen del precio de las mercancías ó el valor de su trabajo. Mas, ¿cuál de ambas cuotas tiene validez real? Evidentemente la deducida de los precios, ya que la formación del provecho se realiza, efectivamente, sobre la base del precio de las mercancías.

Queda, pues, comprobado que tampoco en relación al provecho total social y á la cuota general del mismo corresponde mayor validez que á los provechos y cuotas de capitalistas aislados en ramas de la producción aisladas también. La cuota general del provecho tendría que ser completamente distinta de lo que es, en realidad, si estuviese determinada por la plus-valía. Y es esto natural, ya que los precios relativos del capital variable, constante y

provecho no coinciden en los grupos respectivos de la producción social con el valor del trabajo relativo á causa de la diferente composición de los capitales. La afirmación de Marx de que "las alteraciones del valor (del trabajo) que se reflejan en el precio de producción de las mercancías se compensan mutuamente," es equivocada, pues esto sólo tiene validez en el total del producto social, pero no en sus divisiones en el capital y provecho social, mediante las que se determina la altura de la cuota social del provecho.

### III

De este modo queda demostrado que la cuota general del provecho no corresponde á la relación de la plus-valía con el capital social. Queda por investigar qué influencia ejercen sobre la cuota general del provecho las modificaciones en la composición del capital social. El capitalista aislado cree, como Marx atinadamente observa, que la sustitución, en su empresa de trabajo humano por máquinas, no disminuye sus provechos, sino que los aumenta, y ve en ello la prueba de que "el trabajo humano no es la fuente exclusiva del provecho,". Y precisamente en este punto tiene que celebrar su mayor victoria la teoría de la plus-valía. Se ha conseguido, partiendo de sus premisas, descubrir la ley más importante en el desarrollo de la economía capitalista: la ley de la tendencia decreciente de la cuota del provecho, que Marx designa de "misterio en torno, de cuya solución gira toda la economía política desde Adam Smith," (1).

(1) *El Capital*, tomo III, pág. 193.

La ley es en sí muy elemental y parece derivarse con necesidad lógica de la teoría absoluta del valor del trabajo. El provecho nace tan sólo del capital variable; si aumenta el capital constante social, debido al empleo de medios de producción supletorios, más rápidamente que el capital social variable, continuando inalterables las otras condiciones, tienen que bajar las cuotas del provecho, ya que la masa del capital social total, por lo que tiene que dividirse la masa de los provechos para determinar su cuota, conforme á la hipótesis sentada, aumenta más de prisa que los provechos (cuya cantidad sólo está condicionada por la parte variable del capital).

Esta marcha relativamente creciente del aumento de los medios de producción empleados en el capital es considerada por Marx con toda justicia como ley fundamental del desarrollo capitalista. La tendencia decreciente de la cuota del provecho está también, en consecuencia, íntimamente ligada con este desarrollo.

Esta ley de la cuota decreciente del provecho parece ser, como se ha dicho, una consecuencia lógica de la teoría absoluta del valor del trabajo. Mas esta apariencia es engañosa; dicha ley no se desprende de esta teoría. Creo haberlo demostrado ya en mi libro *Estudios para una teoría é historia de las crisis comerciales en Inglaterra*. Aquí he de presentar otra fase del problema intentando al mismo tiempo obtener la verdadera ley del movimiento de la cuota del provecho.

Por lo pronto, la posición del tema de Marx es falsa. No puede decirse qué influencia ha de tener sobre la cuota del provecho la disminución del capital variable (salarios), pues aquélla tiene que ser diversa según las causas de esta disminución. Puede acontecer por dos mo-

tivos, á saber: 1.º, por la disminución de la productividad del trabajo social, y 2.º, por su aumento. Ambos casos deben ser especialmente examinados para obtener resultados utilizables.

Marx obtiene su ley por un camino muy llano. Establece que el capital constante sube mientras el variable permanece inalterable y la cuota del provecho tiene que bajar. Lo que no dice es de qué modo se lleva á cabo el aumento del capital constante, como si este aumento del capital cayese del cielo. Nosotros hemos de analizar en todas sus fases, desde el comienzo hasta el final, este proceso. Su comienzo está, desde luego, en la obtención del capital suplementario; su final en la producción social sobre nuevas bases técnicas y nuevas condiciones de valoración.

El esquema siguiente se refiere al primer caso de la disminución del capital variable (cuota de salarios); cuando esta disminución se debe á la disminución de la productividad del trabajo, lo que equivale al aumento relativo del valor del capital real. Yo parto de la suposición, por ejemplo, de que á consecuencia del agotamiento de una mina y del suelo, los costos de trabajo para la obtención de mineral de hierro, carbón, granos ó primeras materias suben considerablemente, lo que conduce á un aumento del valor del trabajo de la unidad de productos en un 25 por 100. Esto obliga á los capitalistas á emplear una parte de su provecho para cubrir los costos de producción con un creciente capital variable y constante. Y para acercarnos más á la realidad capitalista supongo también que el aumento del valor del trabajo de cada unidad de productos (también, por consiguiente, de los medios de consumo de los trabajadores) conduce á una mer-

ma del jornal efectivo del trabajador (esto es, de la masa de medios de consumo de que los trabajadores disponen) en un 10 por 100. El número de trabajadores continúa siendo inalterable conforme con la hipótesis primera. No tiene lugar ninguna acumulación capitalista aparte de la motivada por el aumento del valor de los medios de producción y del salario.

*Reproducción del capital social  
cuando la productividad del trabajo social disminuye.*

PRIMERA FASE

I. Producción de medios productivos:

$$250 m + 125 s + 125 r = 500.$$

II. Producción de artículos de consumo de los trabajadores:

$$112 \frac{1}{4} m + 56 \frac{1}{4} s + 56 \frac{1}{4} r = 225.$$

III. Producción de artículos de consumo de los capitalistas:

$$37 \frac{1}{2} m + 18 \frac{3}{4} s + 18 \frac{3}{4} r = 75.$$

SEGUNDA FASE

I. Producción de medios productivos:

$$277,8 m + 125 s + 97,2 r = 500.$$

II. Producción de artículos de consumo de los trabajadores:

$$125 m + 56,3 s + 43,7 r = 225.$$

III. Producción de artículos de consumo de los capitalistas:

$$97,2 m + 43,7 s + 34,1 r = 175.$$

Todas estas cifras indican el valor del trabajo de la respectiva producción. La partición de los productos sociales es proporcional, todas las mercancías obtenidas encuentran salida. La disminución de la productividad del trabajo tiene lugar en la primera fase. En consecuencia, se ven obligados los capitalistas de las 200 unidades de valor de trabajo, que contaremos como otros tantos millones de marcos de su provecho total ( $125 + 56 \frac{1}{4} + 18 \frac{3}{4}$ ), á destinar sólo á su propio consumo 75 millones de marcos. Los restantes 125 millones serán empleados en capital.

El aumento de los costos de trabajo de los medios de producción en un 25 por 100, exige un capital supletorio para la obtención de un capital real de 100 millones (en la producción de la primera fase se invertían en capital constante  $250 + 112 \frac{1}{2} + 37 \frac{1}{2} = 400$  millones de marcos), y el aumento por ciento equivalente del valor de los artículos de consumo del trabajador acompañado de la baja del salario efectivo en 10 por 100, conduce al aumento del capital variable en 25 millones. (El capital variable de la primera fase es de  $125 + 56 \frac{1}{4} + 18 \frac{3}{4} = 200$  millones de marcos; si los trabajadores siguiesen recibiendo después del aumento del valor del trabajo de los artículos de consumo la misma cantidad de él, el capital variable hubiese ascendido hasta 250 millones de marcos; pero como los salarios han bajado en un 10 por 100, según nuestra suposición, el capital variable en la segunda fase tan sólo asciende á 225 millones de marcos.)

La segunda fase representa la producción social según la disminución de la productividad del trabajo que ha tenido lugar. El valor de los productos sociales obtenidos en la segunda fase tiene que exceder en 100 millones de

marcos sobre los de la primera, ya que si el número de los trabajadores ocupados en la segunda fase es igual al de la primera, el valor de los medios de producción empleados en aquélla ha aumentado en 100 millones de marcos. (Este valor, conforme con la teoría del valor del trabajo, tiene que aparecer inalterable en el valor de los productos obtenidos). El valor total de los productos de la segunda fase importa, por tanto, 900 millones de marcos (800 del valor de los productos de la primera fase, más 100 del aumento del valor de los medios de producción de la segunda). El valor del capital total de la misma es ( $277,8 + 125 + 92,2$ ) = 500 millones de marcos, capital constante, y ( $125 + 56,3 + 43,7$ ) = 225 millones, capital variable, total: 725 millones. El provecho de la segunda fase es  $900 - 725 = 175$  millones de marcos.

La cuota del provecho en la primera fase era de  $\frac{200}{600} = 33,3$  por 100, la de la segunda es  $-\frac{175}{725} = 24,1$  por 100. De modo que á pesar de la disminución de los salarios, ha bajado considerablemente.

Con esto tenemos ante nosotros el caso investigado por Marx de la disminución de la cuota del provecho. ¿He conseguido acaso con lo dicho robustecer la ley marxista en vez de rectificarla?

No se puede discutir que en determinadas circunstancias el aumento de la composición del capital social está acompañado de la baja en la cuota del provecho. Pero, ¿cuáles son estas condiciones? El tema investigado se refiere al caso de la disminución de la cuota de salarios del capital social, debida á la mengua de la productividad del trabajo; la subida de la composición del capital social puede ser debida á otras causas, á saber, al mismo au-

mento de la productividad. Los progresos de la técnica conducen al aumento del capital fijo (máquinas, herramientas, etc.) empleado en la producción; y puesto que la elevación de la productividad del trabajo se expresa en el aumento de la cantidad de primeras materias obtenidas, sobre esta base crecerá el capital circulante en relación con el variable (de salarios), que se reducirá á la más pequeña parte del capital social.

También este segundo caso del aumento de la composición del capital social he de analizarlo con ayuda de mis esquemas. El proceso comienza manifiestamente con la obtención de los medios de producción supletorios. Su segunda fase (la cual sólo teóricamente puede separarse de la tercera, pues en realidad coincide con ella) radica en el consumo productivo de ellos. En la tercera concluye el proceso: la cantidad excedente de productos obtenidos ha penetrado en la producción y el consumo sociales, el valor de los productos ha decrecido en correspondencia con las nuevas condiciones de la producción, y ésta se adapta á una nueva base técnica.

En el esquema inmediato he aceptado que los capitalistas emplean una vez la mitad de su provecho en la obtención de los nuevos medios de producción supletorios, y después, de nuevo, su total provecho en un consumo improductivo. El número de trabajadores continúa siendo el mismo. Se parte de la hipótesis de que la introducción de nuevos métodos de producción eleva la productividad del trabajo en un 25 por 100 (y en la misma proporción aumenta la cantidad de productos sociales). A la vez supongo, para no aparecer como partidario de la "ley del bronce del salario", que de la productividad del trabajo se benefician también los obreros, y que sus salarios

efectivos aumentan en un 10 por 100. En su fundamentación de la ley de la cuota decreciente del provecho, parte Marx de la invariabilidad de los salarios reales. Mi posición tiene que dar aún más agudo realce á la ley marxista.

*Reproducción del capital social cuando tiene lugar un aumento de la productividad del trabajo social.*

PRIMERA FASE

I. Producción de medios productivos:

$$250 m + 125 s + 125 r = 500.$$

II. Producción de artículos de consumo para los obreros:

$$100 m + 50 s + 50 r = 200.$$

III. Producción de artículos de consumo para los capitalistas:

$$50 m + 25 s + 25 r = 100.$$

SEGUNDA FASE

I. Producción de medios productivos:

$$222,2 m + 88,9 s + 88,9 r = 400.$$

II. Producción de artículos de consumo para los obreros:

$$97,8 m + 39,1 s + 39,1 r = 176.$$

III. Producción de artículos de consumo para los capitalistas:

$$180 m + 72 s + 72 r = 324.$$

## TERCERA FASE

## I. Producción de medios productivos:

$$177,8 m + 78,2 s + 144 r = 400.$$

## II. Producción de artículos de consumo para los obreros:

$$78,2 m + 34,4 s + 63,4 r = 176.$$

## III. Producción de artículos de consumo para los capitalistas:

$$144 m + 63,4 s + 116,6 r = 324.$$

La partición de la producción social es proporcional en las tres fases. La primera termina con la obtención de medios de producción supletorios por importe de 100 millones de marcos. (Es decir, la mitad del producto total de esta fase, que importa  $125 + 50 + 25 = 200$  millones de marcos.) En la segunda fase se dedica a la producción la suma obtenida por valor de 100 millones de marcos en medios de producción; y en la tercera fase se modifican la relación de valores del capital permanente y variable y del provecho, en conformidad con las nuevas condiciones de la producción.

La cantidad de los medios de producción obtenidos al final de la primera fase permanece inalterable durante la segunda y tercera fase—ya que este suplemento de provecho, debido a la elevación de la productividad del trabajo, no llega a ser acumulado, sino que se emplea en los fondos de consumo de la sociedad—; el valor de esta cantidad en la segunda fase es igual a 500 millones de marcos. Ahora bien, este valor en la tercera fase, a consecuencia de la baja del valor del trabajo de una unidad

en  $\frac{1}{3}$  (lo que equivale al aumento de la productividad del trabajo en  $\frac{1}{4}$ ), tiene que bajar a 400 millones de marcos. El valor del capital de salarios en la primera fase era igual a 200 millones. En la tercera el número de trabajadores ha permanecido inalterable. Si ellos disponen de la misma cantidad de artículos de consumo, tiene que disminuir el valor de éstos (el capital de salarios, en su consecuencia) en  $\frac{1}{3}$  y reducirse, por tanto, a 160 millones de pesetas. Pero como los salarios suben en la tercera fase un 10 por 100, el capital de salarios importa en la tercera fase  $160 \times \frac{11}{10} = 176$  millones de marcos.

El valor de todo el producto social de la tercera fase tiene que superar en 100 millones de marcos al de la primera, pues estos 100 millones representan el valor de los medios de producción supletorios, y ha de expresarse consiguientemente en 900 millones de marcos.

El capital de la tercera fase es de 400 (capital permanente) + 176 (capital de salarios) = 576 millones de marcos; obtendremos el provecho de los capitalistas si separamos del valor del producto total al del capital. En su consecuencia, equivaldrá a  $900 - 576 = 324$  millones de marcos. La cuota del provecho antes de la introducción de nuevos métodos de producción era de  $33 \frac{1}{3}$  por 100 ( $\frac{200}{600}$ ) ahora es de 56 por 100 ( $\frac{324}{576}$ ); por lo tanto, a pesar de la subida del salario real del obrero, ha subido considerablemente (1).

(1) Se puede calcular la variación de la cuota del provecho a causa de las modificaciones de la composición del capital social también más breve y sencillamente. Este cálculo descansa sobre un procedimiento que, aunque metodológicamente, está plenamente justificado puede ocasionar dudas a los lectores que no estén acostumbrados a las abstracciones cien-

Vemos que la baja de la cuota de salarios del capital social, podrá estar acompañada de una alteración de la cuota del provecho en sentido inverso, según la causa de aquella baja. Cuando decrece el valor del capital incorporado en los medios de producción á consecuencia de la disminución de la productividad del trabajo social, decrece también la cuota del provecho; pero asciende cuan-

tificas. Designamos con  $a$  la masa del producto social, con lo que abstraemos por completo la diferencia material que los informa (ya que esta diferenciación en nada se relaciona con el problema económico que se investiga). Si todas las relaciones de cantidad de los respectivos productos han de aceptarse como equivalentes á sus relaciones de valor, los medios de producción en el ejemplo que investigamos, antes de la introducción de nuevos métodos productivos, son también, según su cantidad, igual á  $\frac{4a}{8}$  y los medios de producción supletorios igual á  $\frac{1}{8} a$ . Si después de la introducción de nuevos medios de producción no hubiese tenido lugar ninguna elevación de la productividad del trabajo, la cantidad de productos sociales habría aumentado también en  $\frac{1}{8} a$  y consiguientemente importaría  $\frac{9}{8} a$ . Mas habiendo, conforme la hipótesis sentada, aumentado la productividad en  $\frac{1}{4}$ , la suma del producto social sería igual á  $\frac{9}{8} a \times \frac{5}{4} = \frac{45}{32} a$ . La cantidad de medios de producción (contando los nuevamente aportados) importa  $\frac{5}{8} a$ . La suma de los medios de consumo de los obreros era, antes de las alteraciones llevadas á cabo,  $\frac{2}{8} a$ ; después de ellas, conforme á lo establecido, ha aumentado en  $\frac{1}{10}$ , é importa, por consiguiente,  $\frac{2}{8} a \times \frac{11}{10} = \frac{11}{40} a$ . El capital total (constante y variable) es, según esto,  $\frac{5}{8} a + \frac{11}{40} a = \frac{9}{10} a$ . El provecho de los capitalistas lo obtendremos sustrayendo el capital del producto social; es, por lo tanto,  $\frac{45}{32} a - \frac{9}{10} a = \frac{81}{160} a$ , y la cuota del provecho  $\frac{81}{160} a : \frac{9}{10} a$ , aproximadamente igual á un 56 por 100.

Sobre este cálculo podemos establecer los valores de trabajo defini-

do el aumento relativo del capital constante, á costa del variable, sea motivo para el ascenso de la fuerza productiva del trabajo. Es, por lo demás, bien claro que sería contrario á todas las leyes de la economía que semejantes fenómenos antagónicos, como el descenso ó aumento de la productividad del trabajo, ejerciesen un mismo efecto sobre la cuota del provecho.

¿Qué caso quería Marx investigar, el del descenso ó el del aumento de la productividad del trabajo? Eviden-

tivos de los productos después de la elevación de la productividad del mismo. La tercera fase de nuestro esquema no expresa realmente estos valores definitivos. Yo acepto que el valor de los productos sociales de esta fase importa 900 unidades de valor de trabajo (millones de marcos), ya que en su obtención, además de 800 unidades de trabajo (valor del producto de la primera fase), se emplean 100 unidades de trabajo supletorios (valor de los medios de producción supletorios). Pero como este último gasto de trabajo sólo una vez acontece, sin que llegue á repetirse, el valor de trabajo del producto así contado tiene que decrecer en cada periodo de reproducción; el valor del trabajo definitivo puede ser determinado por los valores siguientes. El número de trabajadores ocupados, conforme á la hipótesis establecida, no experimenta variación alguna. Según la teoría de la plus-valía, el valor del capital variable, y la plus-valía en la suma del valor nuevamente creado por los trabajadores, tienen que ser iguales. Si este valor importa antes de las alteraciones mentadas 400 unidades de trabajo (millones de marcos), después de ellas tiene que continuar siendo el mismo. El capital variable se relaciona, según su cantidad, con el plus de producto, como  $\frac{11}{40}$  con  $\frac{81}{160}$ , y es, por lo tanto, según su valor, 140,8 millones de plus-valía, igual á 259,2 millones de marcos. El capital constante se relaciona, según su cantidad, con el variable, como  $\frac{5}{8}$  con  $\frac{11}{40}$ , y es, por consiguiente, igual á 320 millones de marcos. El valor del trabajo del producto social es, por consiguiente,  $320 m + 140,8 s + 259,2 r = 720$ . La cuota del provecho es  $\frac{259,2}{460,8}$  aproximadamente, igual á un 56 por 100. Véase, además, sobre este problema mi *Estudio para la teoría é historia de las crisis comerciales en Inglaterra*, 1900, cap. VII.

temente el segundo, que es el único que corresponde á la realidad capitalista. Así dice que la relativa disminución del capital variable, en relación con el constante, "es tan sólo otra expresión del desarrollo progresivo de la productividad social del trabajo, lo que muestra como mediante un empleo creciente de maquinaria y capital fijo, sobre todo de primeras materias y auxiliares, por el mismo número de trabajadores y en el mismo tiempo, esto es, con menor trabajo, son convertidas en productos," (1). Marx quería determinar la influencia de este momento sobre la cuota del provecho; mas se ha encontrado con un portentoso *quid pro quo*. En vez de la subida de la productividad del trabajo, ha investigado el caso contrario — el del descenso de la misma —, y de este modo ha llegado á su ley de la cuota descendiente del provecho. Lo aquí expuesto prueba no sólo que esta ley no es verdadera, sino que lo contrario precisamente es lo cierto; "el progresivo desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo," produce la tendencia no decreciente sino ascendente, de la cuota del provecho.

Esta última ley es como tendencia un momento indiscutible y muy importante del desarrollo capitalista. Pero tan sólo como tendencia, cuya acción se ve á veces entorpecida y compensada por otras contrarias.

Entre estas tendencias opuestas pueden ser especialmente señaladas las siguientes:

1.<sup>a</sup> La prolongación del proceso ó recorrido (*Umschlagszeit*) del capital social. Toda sustitución de trabajo manual por mecánico tiende á aumentar la cuota del capital fijo á costa del circulante y, por consiguiente, á hacer

(1) Marx, *El Capital*, tomo III, pág. 192, edición alemana.

más lento el proceso de conversión del capital. Por otra parte, la utilización intensiva de capital fijo, la mayor rapidez de los transportes, y las mejoras de la técnica que acortan el tiempo de trabajo, tienden á abreviar este mismo proceso de capital social. Tenemos ante nosotros, pues, dos distintos momentos que modifican en sentido diametralmente opuesto el proceso de conversión del capital. Parece, sin embargo, que al primero corresponde una eficacia mayor, y que, por lo general, este proceso más bien se prolonga, lo que hay que considerar como un momento contrario al aumento de la cuota del provecho.

2.<sup>a</sup> La reducción de la jornada de trabajo.

3.<sup>a</sup> La subida del salario efectivo de los obreros ocupados en la industria capitalista. Ya hemos visto que esta subida tiene que ser muy considerable para compensar la tendencia á ascender de la cuota del provecho. Es, con todo, probable que la subida de los salarios ocupados en las grandes empresas capitalistas (donde la variación de la composición del capital se manifiesta más agudamente), en los últimos tiempos ha sido bastante poderosa para poder reaccionar eficazmente contra la tendencia ascendente de la cuota del provecho.

4.<sup>a</sup> El aumento de otras formas de la renta á costa del provecho; así, por ejemplo, el extraordinario incremento de la renta de grandes propiedades urbanas.

5.<sup>a</sup> El aumento de la cuota que el Estado toma del provecho capitalista mediante el impuesto, para atender á sus necesidades.

Todas estas tendencias, contrarias á la del ascenso de la cuota del provecho á consecuencia del aumento de la productividad del trabajo, llegan á compensar ésta, en

todo ó en parte. Pero la tendencia misma tiene que subsistir, pues no es otra cosa que una expresión específicamente capitalista del aumento del plus-producto de que la sociedad dispone (1).

#### IV

Está, por consiguiente, probado que la cuota general del provecho, lo mismo que las parciales, dependen de la composición del capital social. La sustitución de trabajo humano por medios de producción materiales no es capaz, por sí sola, para hacer bajar la cuota del provecho; ésta sube ó baja con las alteraciones de la productividad del trabajo, pero no está en relación con la partición del capital social en constante y variable. Aceptemos que el número de obreros ocupados en la producción disminuya á causa de su sustitución mediante máquinas y otros medios de producción materiales, lo que conducirá ciertamente á la disminución del valor del trabajo del provecho; ahora bien, como en mi libro sobre crisis expuesto queda, tal sustitución tiene como consecuencia un des-

---

(1) Recientemente he sabido que el conocido sociólogo italiano Benedetto Croce ha hecho al mismo tiempo que yo una crítica análoga de la ley marxista de la cuota decreciente del provecho. El referido trabajo de Croce se publicó en las *Atti dell'Accademia Pontaniana* en Mayo de 1899, y mi estudio en ruso sobre el mismo problema apareció igualmente en Mayo de 1899, en la *Revista científica*. Croce, como yo, llega á la conclusión de que la alteración de la composición del capital social produce una tendencia ascendente y no decreciente de la cuota del provecho. Ahora que las pruebas aportadas por Croce no me parecen convincentes. Véase su estudio *Materialismo económico y economía marxista*, 1900, páginas 209-224.

censo aún mayor del valor de trabajo del capital, y de este modo la expulsión de obreros por las máquinas, sean cualquiera las dimensiones que alcance, no produce una tendencia de disminución, sino de aumento de la cuota del provecho. Desde luego que la composición del capital social determina el valor de trabajo del provecho, pero en ningún caso la cuota del mismo.

Ya se ha insistido anteriormente en que la cuota del provecho real y general á causa de las diferencias en la composición del capital social, en algunas ramas de la producción, no coincide con la calculada según la ley de la plus-valía. Ahora vemos cómo la modificación de la cuota general del provecho tiene lugar independientemente de la que afecta á la composición del capital social. Con todo, la esencia de la teoría de la plus-valía, en cuanto debe explicar los hechos reales de la formación del provecho, en la diferencia entre los medios de producción materiales y el trabajo humano en relación con aquélla, consiste en el reconocimiento del capital variable como única fuente del provecho. Pero ya quedó establecido que en lo que á la cuota del provecho concierne no media ninguna diferencia entre los medios de producción materiales y el trabajo humano: la relativa sustitución de uno por otros no ocasiona ninguna tendencia decreciente de aquella cuota. Con ello se demuestra que la teoría de la plus-valía como ley de la formación y modificaciones de la cuota del provecho es, en parte errónea, y en parte sin contenido. Marx reconocía lo limitado de la visión capitalista en su convicción de que la cuota del provecho es totalmente independiente de la composición del capital. Nosotros hemos demostrado que Marx, sólo mediante una serie de errores lógicos, ha obtenido su ley de la

cuota decreciente del provecho. Partiendo de la teoría de la plus-valía, hemos llegado á la conclusión de que la opinión de los capitalistas, en relación á la cuota general del provecho, era acertada. La diferencia de capital variable y constante, en cuanto se refiere á la formación del provecho (y sólo en tal relación es válida), carece de fundamento; la parte del capital llamada por Marx constante, es, en el mismo grado que la variable, fuente del provecho. Así se descompone completamente la teoría del provecho de Marx; la "Economía vulgar,, que consideraba al capital total como fuente del provecho, tenía razón.

## CAPÍTULO VIII

### EL PLUS-TRABAJO Y EL BENEFICIO DEL CAPITALISTA

1. *El plus-trabajo*: Significación social del mismo.—La violencia como fundamento del plus-trabajo.—II. *Fundamento social del beneficio del capitalista*: Todo beneficio del capitalista descansa en una explotación social.—¿En qué consiste la explotación social desde el punto de vista de las diferentes teorías del provecho?—III. *Causas determinantes de la elevación del beneficio del capitalista*. Crítica de la teoría de la productividad.—El capital como medio de sustento del obrero y como medio de producción. La productividad del trabajo y la participación de los capitalistas en el producto del trabajo como causa determinante de la cuota del provecho.

Como teoría del provecho hay que rechazar, terminantemente la teoría de la plus-valía. Pero así como la teoría absoluta del valor del trabajo, á pesar de todos sus defectos, contiene un principio social sano, también en principio es aceptable la teoría de la plus-valía.

#### I

"Que la teoría marxista del valor, sea ó no cierta—acentúa atinadamente Bernstein—, es completamente indiferente para la validez de la plus-valía,, (1). El concepto de la plus-valía es tan útil é indispensable para la

(1) Bernstein, *Los supuestos del socialismo*, 1899, página 42.

ciencia social como el concepto de los costos del trabajo. Es un hecho indiscutible que en la sociedad capitalista, como en la de esclavos, ó en la feudal, una parte de ella trabajaba por la otra sin recibir una prestación correspondiente. Los trabajadores desposeídos están obligados á prestar á las clases dominantes más trabajo de lo que reciben de ellas en forma de salario.

Este hecho es demasiado evidente para necesitar una demostración. Su validez para la comprensión de las relaciones sociales del sistema económico reinante no es, sin embargo, de indiscutible claridad. Así, Böhm-Bawerk, por ejemplo, no se manifiesta conforme con la afirmación de Bernstein sobre el hecho de la plus-valía. "Notoriamente se podría afirmar con este mismo procedimiento—dice—que también los fisiócratas han probado sin superarles nadie que toda la Humanidad vive de la explotación de las clases agricultoras; pues, finalmente, es indudable que con los productos del suelo que extraen los trabajadores agrícolas se sustentan otras muchas gentes que no cultivan la tierra (1). Un economista ruso, Frank, observa, con razón aparente, que "cuando una parte de la Sociedad da á las otras más trabajo de lo que recibe, también le dan á ella más capital y más suelo en cambio; y con la misma razón podemos afirmar que los trabajadores se apropian el plus-capital ó el plus-suelo de aquellas clases que se apropiaron su plus-trabajo (2).

Para la producción son los factores materiales—suelo y capital—tan imprescindibles como el trabajo. Cada uno

(1) Böhm-Bawerk, *Historia y crítica de las teorías del interés del capital*, 1900, 2.<sup>a</sup> edición alemana, pág. 550.

(2) Frank, *Teoría marxista del valor*, edición rusa, 1900, pág. 151.

de ellos pertenece á una distinta clase social. Parece, por lo tanto, muy natural que cada clase reciba una parte de los productos sociales; y el concepto del plus-trabajo, aunque formalmente exacto, resulta tan inútil y vacío como, por ejemplo, los de plus-capital ó plus-suelo.

Mas, en mi opinión, este punto de vista descansa en un desconocimiento completo de la esencia del problema. Ciertamente el capital y el suelo son tan imprescindibles para la producción como el trabajo, mas no puede decirse otro tanto de los propietarios y capitalistas. También en poder de los trabajadores conservarían el capital y el suelo sus virtudes productoras.

El capitalista da á el trabajador su capital, una cosa externa que no forma parte integrante de su persona, mientras que el trabajador da á el capitalista su trabajo, es decir, su misma persona. Trabajo y capital ó suelo, son incomparables entre sí, puesto que el trabajador es un sujeto de derecho, una persona humana, un fin en sí, por consiguiente, mientras que el capital y el suelo, meros objetos, constituyen medios económicos. El hecho de la apropiación del plus-trabajo necesita la violencia social, la dependencia de unas clases sociales de otras; tan sólo viéndose obligado puede emplear el hombre su fuerza vital en la elevación del bienestar económico de las personas pertenecientes á otras clases sociales. La apropiación del plus-trabajo prueba, por consiguiente, que la igualdad de todos los ciudadanos, reconocida por las modernas concepciones jurídicas, se ve malograda de hecho por el sistema económico reinante.

## II

El beneficio del capitalista y la apropiación del plus-trabajo por las clases ociosas, son un mismo fenómeno social apreciado en dos diferentes aspectos. Mediante su teoría de la plus-valía ha intentado dar Marx una explicación teórica del hecho del beneficio del capitalista.

El intento fracasó, en su mayor parte, porque la posición del problema era equivocada.

Marx se propuso el tema de demostrar, mediante una determinada doctrina del valor, que el beneficio del capitalista descansa sobre la explotación de la clase trabajadora. Ahora que, el concepto del valor no es apropiado para descubrir el contenido social de un sistema económico determinado. Lo característico del concepto económico del valor consiste precisamente en que el interior de todos los momentos sociales está oculto bajo una máscara objetiva. El fetichismo de las mercancías está adherido necesariamente á este concepto. Ciertamente que en la relación de precio se expresan relaciones sociales, pero tan sólo en la forma de relaciones de mercancías. En cuanto se suprime la forma de mercancía, desaparece también el valor en cambio á cuya esencia corresponde esta forma.

Para esclarecer el contenido social del beneficio del capitalista, no se necesita, como punto de partida, de ninguna teoría del valor. La opinión tan generalizada de que la crítica socialista del orden social existente debe tener como supuesto necesario la teoría absoluta del valor del trabajo, descansa en una equivocación (1).

(1) "La teoría del valor—dice G. Adler—es el punto de partida natural del socialismo científico," (Adler, *Los fundamentos de la crítica*

Los fundadores del llamado socialismo científico—Proudhon, Rodbertus, Marx—han partido ciertamente de una teoría del valor semejante. Pero esto es, en realidad, lo anticientífico y equivocado del nuevo socialismo. El antiguo, llamado utópico, era, en este punto, mucho más científico al no querer dar á sus pretensiones ético-sociales una fundamentación objetiva imposible.

Para probar que el beneficio del capitalista descansa sobre la violencia, basta constatar los hechos y ver que el trabajador no trabaja por amor á los capitalistas, ó por afición á la actividad misma, sino obligado por la necesidad. Ninguna teoría del provecho ha sido capaz de anular este fundamento social de todo beneficio del capitalista, aunque muchos han intentado conseguirlo. Entre ellos J. B. Say, el fundador de la teoría llamada por Böhm-Bawerk de la productividad, la cual ve en el salario el interés, y en la renta de la tierra la indemnización de los servicios productivos del trabajo, del capital y del suelo, y con ello justifica el beneficio del capitalista. Pero la cuestión de la productividad del capital ó del suelo, nada tiene de común con el problema sobre el carácter social del beneficio del capitalista, ó del propietario del suelo. Si fuese el incremento de valor que constituye el interés del capital un producto tan natural del mismo como la manzana del árbol, quedaría la obtención de intereses dependiente de la posesión del capital. Se trata de averiguar por qué el capital y el interés, por tanto, deben pertenecer á los

*marxista*, edición alemana, 1888, pág. 28). Con mucha más razón observa H. Herkner que "la discusión sobre la ley del valor tiene una significación metodológica y económica, pero para la parte propiamente comunista en el marxismo posee relativamente menos alcance," (Herkner, *Las Cuestiones obreras*, 2.ª edición alemana, 1907, pág. 302.

capitalistas no trabajadores, y no á los productores que trabajan. También desde el punto de vista de la teoría de la productividad es el provecho un beneficio de los que no trabajan, ó con otras palabras, descansa en la apropiación del plus-trabajo de los obreros por los capitalistas ó propietarios.

La teoría de la renta de la tierra de Ricardo ve en las diferencias naturales de la productividad del suelo la causa de aquélla. Ricardo define la renta de la tierra, como "precio pagado por el aprovechamiento originario é inagotable del suelo.". Con ello ha justificado tan escasamente á la renta de la tierra como fuente de ingresos que, precisamente, partiendo de Ricardo ha llegado H. George á rechazar la propiedad privada del suelo.

Es, pues, metodológicamente falso ver en la teoría de la productividad un argumento contra la teoría de la explotación. La explotación radica, desde el punto de vista de una teoría de la productividad bien comprendida, no en que el capital y el suelo produzcan un incremento de valor, sino en que se prive de él á los trabajadores para transmitírselo á los que no trabajan.

El más reciente y distinguido representante de la teoría de la productividad, Federico von Wieser, parece que lo ha visto así. "La atribución de los rendimientos del suelo, capital y trabajo —dice—, en la medida de su contribución productiva, es un progreso natural de la ciencia valedero para toda forma económica, la actual como la comunista. Puede ser quizás una exigencia de la justicia que el rendimiento total de los trabajadores pase á ser su personal beneficio; en todo caso, y también cuando esto acontece, es una exigencia de la economía atribuir los productos á la fuente de su rendimiento, en la medida de la colaboración

prestada, y crearles una medida para el empleo ulterior de los medios de producción., (1).

En otro pasaje insiste von Wieser en que "el problema de la división de los rendimientos tiene que estar completamente separado de la división de los beneficios., (2), y parte, en su investigación de la regla natural del reparto de la contribución productiva, de la hipótesis de un Estado comunista en el que todo el producto pertenece á la comunidad trabajadora. El problema sobre las reglas para la atribución del rendimiento á los factores de la producción no tiene nada común con la cuestión del origen social y sentido del beneficio de los capitalistas. El suelo y el capital pueden ser considerados ó no como productivos; los beneficios de los capitalistas y propietarios continúan descansando, sin embargo, sobre la explotación social.

De tan escasa eficacia, para probar como no existente el carácter explotador de este beneficio, es la teoría del agio de Böhm-Bawerk. Pero Böhm-Bawerk, á diferencia de von Wieser, no lo comprende así. Hasta cree haber demostrado que "no radica en la esencia del interés lo que aparece en él como inicuo é injusto., (3). Esto puede ser, si separamos el problema del interés de la persona que lo percibe. Böhm-Bawerk habla, como Wieser, de los intereses en el Estado socialista; pero quiere también fundamentar la justicia del beneficio de los capitalistas é incurre con ello en contradicción con su propia teoría. Así

(1) Véase Wieser, *El valor natural*, edición alemana, 1889, página 93.

(2) *Idem id.*, pág. 77.

(3) Böhm-Bawerk, *Teoría positiva del capital*, 2.<sup>a</sup> edición alemana, 1902, pág. 384.

pregunta: "¿Quiénes son los capitalistas?, y contesta: "son comerciantes que venden las mercancías presentes; son afortunados propietarios de bienes que no necesitan para sus momentáneas necesidades personales., (1). Y, ¿quiénes son los trabajadores? Son gentes que "ante la imposibilidad de obtener ventaja alguna trabajando por su cuenta propia, están inclinados y dispuestos á vender conjuntamente, el producto futuro de su trabajo por una cantidad considerablemente menor de bienes presentes., (2). Por consiguiente, los capitalistas son propietarios y los trabajadores no.

Pero después de haber probado Böhm-Bawerk cómo el beneficio de los capitalistas descansa en su posesión, y, por consiguiente, en la violencia, llega de un modo extraño á la conclusión de que la concurrencia de los capitalistas "no deja espacio alguno para que una explotación de los desposeídos tenga lugar., (3). La conclusión es bien sorprendente, pues la concurrencia en los capitalistas no llega á hacerles perder su posesión, y en tanto que haya gentes que posean y otras que no posean, habrá injusticia social, y, por tanto, explotación. Los trabajadores hubiesen preferido seguramente "vender las mercancías presentes., y hallarse en la situación feliz de los poseedores; y lo que se opone á que los trabajadores la consigan, no está, ciertamente, en sus cualidades personales, como tampoco en las de los capitalistas; sino que se ha de buscar en las relaciones de poder y dependencia sociales.

(1) Böhm-Bawerk, *Teoría positiva del capital*, 2.<sup>a</sup> edición alemana, 1902, pág. 382.

(2) Idem id., pág. 350.

(3) Idem id., pág. 385.

Tampoco la teoría de la abstención llega á traer más luz á los problemas del provecho. No niega que el provecho es un ingreso de los que poseen, y que la elevación del provecho depende de la del capital. La misma "abstención., se expresa en muy diferentes sumas de dinero, como el beneficio de las respectivas personas, según la elevación del capital de que disponen. Las relaciones de posesión, por lo tanto, de poder y dependencia social continúan siendo para esta teoría el fundamento del beneficio capitalista. Sólo la teoría del provecho, titulada por Böhm-Bawerk, teoría del trabajo, la cual ve en el provecho el salario de los capitalistas, se apoya en otro fundamento, y sólo ella niega la preexistencia en el sistema económico capitalista del beneficio del capitalista. Ahora que esta teoría queda refutada con el hecho observado de la cuota del provecho, ya que mediante él, contando el provecho á prorrata sobre el capital, depende de la cuantía del mismo. El salario de los capitalistas no está, por lo tanto, determinado por su trabajo, sino por su posesión (1). Y con esto volvemos á reconocer el beneficio del capitalista como lo que es realmente: como un beneficio de la posesión, y, en su consecuencia, de la explotación.

La explotación, como fundamento de todos los beneficios de posesión, es tan cierta, como el hecho de que no todos los beneficios dependen del trabajo.

(1) "Tan indiferente como es el interés del capital ante todo gasto de trabajo del capitalista, está, por el contrario, en relación exacta con el hecho de la posesión y la cuantía de la misma; el interés del capital no es un beneficio del trabajo, sino de la posesión., Böhm-Bawerk, *Historia y crítica de las teorías del interés del capital*, 2.<sup>a</sup> edición alemana, 1900, pág. 373.

## III

La teoría de la productividad ha ensayado explicar el provecho capitalista mediante la productividad técnica del capital. Esta explicación parece muy plausible, ya que de hecho una distinción entre el trabajador y sus herramientas no puede establecerse desde el punto de vista del proceso técnico de la producción. Esto se manifiesta con toda claridad en las máquinas que llevan á cabo las mismas operaciones ejecutadas antes por la mano del hombre. En tanto que el hombre participa en el proceso de la producción, como una fuerza mecánica, se le puede equiparar con plena justicia á todas las demás.

La introducción de herramientas más perfectas tiene como consecuencia un aumento del rendimiento de la producción, y parece natural considerar este mayor producto como resultado de los nuevos medios técnico-productivos. De esta manera llega la teoría de la productividad á la conclusión de que el mayor producto que los capitalistas se atribuyen (su provecho), ha sido producido por su mismo capital.

Esta teoría es hasta hoy la reinante entre aquellos economistas que rechazan la de la explotación. Böhm-Bawerk la ha criticado severamente, pero su crítica ha sido poco afortunada, pues no alcanza, ni podía alcanzar, al corazón del problema; porque el crítico sobre esta misma teoría, constituye la base de toda su doctrina del capital. Designa como capital, su autor, "la suma de los productos, intermedios que nacen en las diversas etapas del circuito recorrido," (1). Lo que, no obstante su forma incompre-

(1) *Teoría positiva del capital*, pág. 21.

ble para muchos, no es más que un desarrollo de la definición corriente del capital como "medios de producción producidos,". Además, considera Böhm-Bawerk "como una de las condiciones más importantes, fundamentales de toda la teoría de la producción, que la trama del recorrido de la producción [el uso, por consiguiente, de medios de producción] conduzca á mayores resultados," (1). ó, con otras palabras, que "cada prolongación [naturalmente, bien elegida] del recorrido de la producción nos lleve á la obtención de un mayor rendimiento," (2).

Partiendo de estas frases llega Böhm-Bawerk á su teoría del provecho. "El hombre—dice—puede obtener los artículos de satisfacción apetecidos, inmediatamente, ó con la mediación de otros productos que constituyen los bienes del capital. El último método exige un sacrificio de tiempo, pero significa una ventaja en la cantidad de productos, que depende, aunque también en cantidad decreciente, de la prolongación del recorrido de la producción," (3). Este mayor producto de la producción capitalista forma, según Böhm-Bawerk, el provecho de los capitalistas.

Es evidente que para Böhm-Bawerk, como para von Wieser, Marschall, Menger y otros modernos representantes de la teoría de la productividad (4), la productividad técnica del capital constituye la base natural del provecho capitalista.

(1) *Teoría positiva del capital*, pág. 18.

(2) *Idem id.*, pág. 91.

(3) *Idem id.*, pág. 97.

(4) La que, en mi opinión, no puede distinguirse en principio de la llamada por Böhm-Bawerk de la utilidad. Ambas tienen un mismo pensamiento fundamental.

Ya se ha dicho antes que esta teoría no es capaz de justificar el beneficio del capitalista. Ella puede ser cierta y tiene que tolerar, al mismo tiempo, la validez de la teoría de la explotación. Sin embargo, á mi juicio no es cierta, ya que no consigue dar una explicación satisfactoria del beneficio del capitalista. El defecto principal de la teoría de la productividad (igual que la del agio, de Böhm-Bawerk) consiste en poner en relación la obtención del provecho con el uso de medios de producción más lucrativos. El capital que reporta intereses aparece siempre, á los teóricos de la productividad, en la forma de herramientas ó máquinas, cuyo uso hace ascender los rendimientos de la producción. Mas es el caso que el origen del provecho capitalista ó, generalizando, el beneficio del mismo no tiene nada común con la introducción de herramientas más perfectas. Cierto que todo beneficio del capitalista es consecuencia de su posesión, pero su fundamento está, no tanto en la posesión de herramientas de trabajo, como en la de artículos de consumo de los obreros.

Así lo presintió Jevons, al definir el capital como "la suma de bienes que se emplean en el sostenimiento de los obreros ocupados en la producción," (1). Así como el trabajador constituye un factor de la producción más originario é importante que su herramienta, es, también, el capital en la forma de medios de sustento del obrero, anterior y más importante que no en la forma de "medios de producción producidos," los que, igualmente, según la definición, son producidos por el trabajador. Por lo tanto,

---

(1) Jevons, *Teoría de la Economía política*, 3.<sup>a</sup> edición inglesa, 1862, pág. 222.

toda teoría que pretenda explicar científicamente el beneficio del capitalista, debe investigar el mismo en una forma fundamental y auténtica, es decir, en la forma de un beneficio que descansa en la posesión de los medios de subsistencia del obrero.

Puesto así el problema resulta muy claro que la llamada productividad del capital no puede explicar en lo más mínimo, el nacimiento del beneficio del capitalista. Es, pues, absurdo considerar los medios de sustento del obrero como un factor independiente y particular de la producción, frente á los obreros mismos. Desde luego que el obrero sin ellos no puede existir, negándose á trabajar; pero la fuerza productiva de los medios de subsistencia llega á manifestarse en el esfuerzo productivo del obrero, y sería contar dos veces una misma cosa, pretender hablar separadamente de la productividad de los medios de subsistencia del trabajador, y del trabajador mismo.

Si tenemos, por consiguiente, derecho á hablar del trabajador como una fuerza productiva, no nos asiste el mismo para atribuir también esta cualidad á sus medios de subsistencia. El pan y la carne no son por sí factores de la producción; pero lo es, en cambio, el obrero que los consume.

Además, la disposición de medios de sustento es una condición previa, necesaria para todo trabajo y para toda producción, en consecuencia. El trabajador que no posee sus medios de sustento, tiene que caer, necesariamente, bajo la dependencia económica de la persona que los posea, y ésta recibe con ello el poder de reservarse una parte, mayor ó menor, del rendimiento de la producción. Lo mismo puede decirse de los medios de producción; también son indispensables para la misma, y también

su posesión, caso de que el trabajador esté privado de ella, da al que los posee el poder de apropiarse una parte del producto.

Rodbertus ha dado al problema del origen del beneficio capitalista una solución definitiva. "La renta—dice este notable pensador—descansa sobre dos requisitos inconciliables. Primero, no es posible renta alguna cuando con el trabajo no se obtiene más de lo necesario, por lo menos, para la continuación del trabajo por el obrero, pues es imposible que, sin un *plus* semejante, nadie, sin trabajar por sí mismo, pueda obtener regularmente un beneficio. Segundo: tampoco es posible una renta sin la existencia de instituciones que priven de este *plus*, ó parte de él, á los trabajadores y se lo concedan á otros que no trabajan, porque los trabajadores están siempre, por naturaleza, en primer término, en posesión de su producto. Que el trabajo proporciona este *plus*, descansa sobre los fundamentos económicos que elevan la productividad del mismo. Que todo este *plus*, ó una parte de él, se retira á los trabajadores adjudicándosele á otros, se funda en el derecho positivo, el que coaligado de antemano con el poder, lleva á cabo esta sustracción mediante una continuada violencia (1).

El beneficio de los capitalistas se divide, por lo pronto, en renta de la tierra y provecho. Esta división se apoya en las dos clases de medios existentes indispensables para la producción y para la existencia, unos que no son productos del hombre y dependen del suelo, y otros producidos por aquél. Los propietarios agrícolas son los

(1) Rodbertus, *Para ilustración de la cuestión social*, 1875, página 33.

poseedores de los primeros; los capitalistas, de los segundos medios de subsistencia y producción. Ahora bien, los rendimientos de una misma cantidad de trabajo empleado sobre diversas superficies de la misma extensión, son muy distintos á causa de la varia productividad natural del suelo. El propietario de una extensión de tierra muy productiva está en condiciones de hacer pagar un mayor canon por el aprovechamiento de la misma. De este modo nace la renta de la tierra diferencial, cuyas leyes fueron establecidas por Ricardo.

De esta renta diferencial hay que distinguir la absoluta, que se determina por la tierra de peor calidad, y que es una mera consecuencia de la propiedad. "La propiedad como limite subsiste aún allí donde la renta, como diferencial, desaparece," (1). El monopolio de la propiedad, pero no las diferencias de la feracidad del suelo, produce la renta en este caso.

El beneficio de los capitalistas, como provecho, está determinado por otro momento. El capital no es, ciertamente, un producto natural, sino reproducido por el trabajo del hombre. Puesto que la disposición sobre el capital es un requisito necesario de la producción, los capitalistas llevan anejo el poder de apropiarse una parte del rendimiento obtenido. La cuantía de la cuota del provecho social depende, en primer término, de dos momentos: de la productividad social, mayor ó menor, del trabajo (de la cantidad del rendimiento de la producción social, por lo tanto) y de la repartición de este rendimiento (excluida la parte que se reservan las otras clases no trabajadoras), entre capitalistas y trabajadores, esto es,

(1) Marx, *El Capital*, edición alemana, tomo IV, pág. 283.

de la cuota relativa que cada clase social tenga en el mismo.

Cuanto más productivo sea el trabajo, tanto mayor es el plus-producto, es decir, aquella parte del rendimiento de la producción que queda sobrante después de haberse cubierto todo cuanto es necesario para la continuación de la producción misma. (Es decir, el necesario sustento de los obreros empleados en la producción, y la reposición de los medios de producción consumidos.)

El plus-producto se reparte entre las diferentes clases de la sociedad. Cada clase aspira á apropiarse una parte lo más grande posible del producto social; sólo la lucha puede determinar la cuantía de la participación de cada clase. La cuota de los capitalistas es tanto mayor, cuanto más poderosos aparezcan frente á los obreros y á las restantes clases.

Como ya se ha dicho (en el cap. VI) no hay una regla fija que determine la cuantía del salario, cuyo límite mínimo está formado por lo necesario para la existencia del trabajador y, el máximo, por la totalidad del producto del trabajo, descontados los medios de producción gastados. Entre ambos extremos oscila el salario, y como el poder social y económico de la clase capitalista predomina realmente en todas partes, está más cerca del primero que del segundo límite. Los salarios con el desarrollo de la productividad del trabajo llevan una marcha ascendente; sin embargo, es de creer que con el régimen económico capitalista nunca lleguen á rebasar un nivel bastante bajo, pues el monopolio de los medios de existencia y de producción tiene muy arraigada la supremacía social de la clase capitalista

También se deduce de lo dicho anteriormente que la cuota del provecho tanto puede moverse paralelamente,

como en sentido contrario al salario. Entre el salario (según su valor) y la cuota del provecho, son posibles las siguientes conclusiones: salarios altos y provecho bajo, salarios y provecho altos, salarios bajos y provechos altos, y salarios y provecho bajos.

Fundándose en lo expuesto, es bien fácil distinguir lo verdadero y lo falso en ambas contendientes teorías: la de la productividad y la marxista de la plus-valía. Las dos poseen un principio verdadero, pero en sus particularidades son falsas. Por lo que á la primera teoría concierne, es en un todo cierto que existe una fuente del aumento del provecho que no es la disminución del salario, á saber: aumento de la productividad, mediante la introducción de medios y métodos de producción perfeccionados. El progreso técnico, la sustitución del trabajo manual por el mecánico producen, como se ha visto en el capítulo anterior, una tendencia ascendente de la cuota del provecho, la que también es compatible con un aumento del salario; no sólo del real, sino del percibido en dinero.

Lo erróneo de la teoría de la productividad consiste, por lo pronto, en reconocer en el capital un tercer factor independiente, como el trabajo y la Naturaleza. El capital, por el contrario, es sólo "un producto intermedio entre la Naturaleza y el trabajo, y nada más. Su propio nacimiento, su existencia y su acción sucesiva, no son más que etapas de la acción no interrumpida de los verdaderos elementos Naturaleza y trabajo. Estos dos solos aportan, desde el comienzo al fin, todo lo que produce los bienes económicos," (1). Pero la Naturaleza no constituye, como se ha dicho, un elemento de los costos absolu-

(1) Böhm-Bawerk, *Teoría positiva del capital*, pág. 102.

tos. Como tal, cuenta sólo el trabajo humano. Esto nos da derecho á considerar todo el producto social como producto exclusivo del trabajo (1).

Producto, no sólo de los trabajadores empleados en la producción, sino de todo el trabajo social que colabora á la prosperidad económica; por lo tanto, en no menor escala, del trabajo intelectual, aplicado á todas las ramas de la cultura, que del trabajo económico inmediato. Los trabajadores fabriles dirigen la marcha de las máquinas; mas para la creación de éstas es necesario algo superior al esfuerzo muscular. Sin la ciencia, sin el trabajo creador del entendimiento humano, el trabajo económico sería tan impotente como un pájaro sin alas. La clase obrera cuenta, entre los representantes del trabajo creador, en tan escasa medida como la capitalista. Las grandes invenciones y descubrimientos, como las ideas inmortales, y cuanto comprendemos bajo el concepto de cultura intelectual, no son la creación de una clase social determinada, sino peculio de toda la sociedad.

Es, ciertamente, equivocado considerar á los capitalistas como los promotores del progreso industrial. El capitalista se apropia sus frutos, pero no los produce. Muy pocos grandes inventores se enriquecieron con sus inventos. Y si los millones de un Arkwright ó un Watt, fueron

(1) "El suelo ó Naturaleza y el capital como factores de la producción, no están en el mismo plano que el trabajo, sino absolutamente subordinados á él. El trabajo es el único factor activo de la producción; la Naturaleza ofrece sólo materia para el ejercicio del trabajo ó fuerzas libres originarias sólo utilizables mediante aquél. El capital, en su aparición objetiva como elemento en los medios auxiliares ya producidos, no puede ser un factor primario de la producción, puesto que es ya un producto.", Lexis, artículo "Producción", en el *Diccionario de Ciencias sociales*, de Conrad, 1.ª edic., tomo V, pág. 231.

creados por su genio, evidentemente no puede decirse lo mismo de los innumerables fabricantes que desde entonces han usado las máquinas de hilar y de vapor.

Es igualmente inexacto considerar á los trabajadores ocupados en la producción, como los únicos impulsores del progreso industrial. La sociedad toda, como una unidad cultural, produce el plus-producto que han de apropiarse los poderosos. Este plus-producto es en la misma medida, creación del trabajo genial de la inteligencia y del trabajo mecánico de sus inmediatos productores (1). Los capitalistas cuentan, en este trabajo creador, todavía menos que en un segundo trabajo: el de utilizar sus frutos como dones espontáneos de la Naturaleza, sin aportar el menor esfuerzo.

Mientras la teoría de la productividad ignora la dependencia del provecho de la cuantía del salario, es tan unilateral y extraviada como su opuesta, la de la plusvalía de Marx, la cual no atiende á los adelantos de la técnica como fuente fructífera de aumento del provecho. Cada aumento de la productividad del trabajo produce la tendencia de elevar tanto la cuota del provecho, como el salario. Una teoría exacta del provecho debe reconocer igualmente la influencia de ambos momentos, el económico (nivel de la productividad del trabajo), y el social (la distribución de los rendimientos de la producción entre capitalistas y obreros).

La teoría del provecho aquí desarrollada coincide, por su contenido social, en los puntos esenciales, con la teoría de la explotación de Rodbertus-Marx. Su fundamento económico es, sin embargo, otro; se ve libre de toda re-

(1) Véase Kulischer, *Historia del desarrollo del interés del capital*, *Anuario de Eco. Pol. y Estadística*, de Conrad, 3.ª serie, pág. 25.

lación con la teoría absoluta del valor del trabajo, punto de partida de la teoría del provecho de estos dos grandes socialistas mentados. Con lo que se prueba que esta teoría del valor, contraria á los fenómenos reales del mismo, es totalmente superflua como base de la teoría de la explotación. Sólo puede servir de extravío, como hemos visto en el ejemplo de la teoría marxista de la plus-valía, la que hay que rechazar como teoría del provecho.

Además, una teoría exacta de la distribución del beneficio social, nunca puede ser mera consecuencia de la teoría del valor. Así lo ha visto Ricardo cuando escribe, en una de sus cartas á Mac-Culloch, la importante regla metodológica que sigue: "finalmente, todos los grandes problemas sobre renta de la tierra, salario y provecho, tienen que ser explicadas por las proporciones en que se distribuye el producto total entre propietarios, capitalistas y trabajadores, las que no están en relación necesaria con la doctrina del valor," (1).

El entusiasmo de muchos socialistas por la teoría del valor del trabajo descansa en una mala inteligencia; las justas pretensiones de la clase obrera no necesitan fundarse en esta teoría. Como teoría del valor es equivocada y debe ceder puesto á la teoría de la utilidad límite; como teoría de la productividad exclusiva del trabajo humano ha de ser sustituida por la teoría de los costos absolutos del trabajo, desarrollada aquí. La explotación continua siendo para las nuevas doctrinas el fundamento del beneficio del capitalista, y con esto se mantiene la crítica socialista del orden económico reinante.

---

(1) *Cartas de D. Ricardo á J. Ramsay Mac-Culloch*, ed. inglesa, 1895, pág. 72.

## SECCIÓN TERCERA

### LA DESCOMPOSICIÓN DEL ORDEN ECONÓMICO CAPITALISTA