

## CAPITULO XXIX

### LAS PARTES INTEGRANTES DEL CAPITAL BANCARIO

Ahora es necesario examinar cómo se halla formado el capital bancario.

Como hemos visto más arriba, Fullarton y otros autores convierten la distribución entre el dinero como medio de circulación y el dinero como medio de pago (y también como dinero mundial, en cuanto entra en consideración el reflujo del dinero) en una distinción entre circulación (*currency*) y capital.

El curioso papel que aquí desempeña el capital hace que con el mismo cuidado con que la economía ilustrada procuraba inculcar la idea de que el dinero no es capital, procura esta economía de banqueros imbuir la noción de que en realidad el dinero es el capital por excelencia.

En nuestras posteriores investigaciones se pondrá de manifiesto, sin embargo, que aquí el capital–dinero se confunde con el *moneyed capital* concebido como capital a interés, mientras que en la primera acepción el capital–dinero no es nunca más que una forma de transición del capital, en la que éste se distingue de las otras formas, o sea, del capital–mercancías y del capital productivo.

El capital bancario se halla formado: 1) por dinero contante, oro o billetes, 2) por títulos y valores. Éstos pueden dividirse, a su vez, en dos partes: valores comerciales, letras de cambio pendientes de vencimiento y cuyo descuento constituye el verdadero negocio del banquero, y valores públicos, como los títulos de la Deuda pública, los certificados del Tesoro, las acciones de todas clases, en una palabra, los valores que rinden un interés, pero que se distinguen esencialmente de las letras de cambio. Entre ellos pueden incluirse también las hipotecas. El capital formado por estos elementos materiales se divide, a su vez, en dos partes: el capital de inversión del banquero mismo y los depósitos, que forman su *banking capital* o capital prestado. Y en los bancos de emisión hay que añadir, además, los billetes de banco. Dejaremos a un lado, por el momento, los depósitos y los billetes. Es evidente que la formación real del capital bancario –integrado por el dinero, las letras de cambio y los títulos y valores– no cambia en lo más mínimo por el hecho de que estos distintos elementos representen un capital propio o sean depósitos, es decir, capital de otras personas. La división subsistirá lo mismo si el banquero opera con su propio capital que si opera con capital recibido en depósito.

La forma del capital a interés lleva implícita la idea de que toda renta concreta y regular en dinero aparezca como interés de un capital, ya provenga de un capital o no. Primero se convierte en interés la renta en dinero y tras el interés se encuentra luego el capital de que nace. El capital a interés hace también que toda suma de valor aparezca como capital a interés, siempre y cuando que no sea invertida como renta; es decir, como suma matriz (*principal*) por oposición al interés posible o real que es susceptible de rendir.

La cosa es muy sencilla. Supongamos que el tipo medio de interés sea el 5%. Según esto, una suma de 500 libras esterlinas convertida en capital a interés produciría 25 libras al año. Cada ingreso fijo anual de 25 libras se considera, pues, como interés de un capital de 500 libras. Sin embargo, esto no pasa de ser una idea puramente ilusoria, salvo en el caso en que la fuente de las 25 libras, ya se trate de un simple título de propiedad o de un crédito o de un elemento real de producción, una tierra, por ejemplo, sea directamente transferible o asuma una forma susceptible de transferencia. Tomemos como ejemplo la Deuda pública y el salario.

El Estado tiene que pagar a sus acreedores, todos los años, una determinada cantidad de intereses por el capital que le prestan. El acreedor, en este caso, no puede reclamar a su deudor la devolución del dinero prestado, sino simplemente vender a otro el crédito, su título o sus títulos de la Deuda. El capital mismo ha sido consumido, invertido por el Estado. Ha dejado de existir. Lo que el acreedor del Estado posee es: 1º un título de deuda contra él, por 100 libras esterlinas, supongamos; 2º el derecho, que este título de deuda le confiere, a participar en una determinada suma, digamos en 5 libras, o sea, en el 5%, de los ingresos anuales del Estado, es decir, del producto anual de los impuestos públicos; 3º la posibilidad de vender a otros, si lo desea, este título de deuda de 100 libras esterlinas. Si el tipo de interés es el 5%, garantizado además por el Estado, el poseedor A podrá vender a B el título de deuda, normalmente, por 100 libras esterlinas, pues a B tanto le da prestar 100 libras al 5% anual como desembolsar 100 libras que le asegure un tributo de 5 libras anuales por parte del Estado. Pero el capital cuyo fruto (interés) se considera el pago del Estado es, en todos estos casos, un capital ilusorio, ficticio. No sólo porque la suma prestada al Estado ya no existe, sino además

porque jamás se destinó a gastarse, a invertirse como capital, y sólo su inversión como capital habría podido convertirla en un capital que se conserva a sí mismo. Para el acreedor primitivo A la parte de los impuestos anuales que a él le corresponde representa el interés de su capital, lo mismo que para el usurero la parte de la fortuna del pródigo correspondiente a sus réditos, aunque en ninguno de estos dos casos se invierta como capital la suma de dinero prestada. La posibilidad de vender al Estado el título de la Deuda pública representa para A la posible recuperación de la suma matriz. En cuanto a B, desde su punto de vista privado su capital se ha invertido como capital a interés. En realidad, se limita a ocupar el puesto de A y a comprar su título de deuda contra el Estado. Por mucho que estas transacciones se multipliquen, el capital de la Deuda pública sigue siendo un capital puramente ficticio y desde el momento en que los títulos de la deuda fuesen invendibles, desaparecería la apariencia de este capital. A pesar de ello, este capital ficticio tiene, como veremos, su movimiento propio.

Por oposición a este capital de la Deuda pública, que tiene la mínima parte de capital –del mismo modo que el capital a interés es, en general, la matriz de todas las formas absurdas de capital, por donde se explica que las deudas, por ejemplo, puedan aparecer a los ojos del banquero como mercancía–, fijémonos ahora en la fuerza de trabajo. El salario es considerado aquí como interés y, por tanto, la fuerza de trabajo como el capital que lo arroja. Si, por ejemplo, el salario de un año = 50 libras esterlinas y el tipo de interés el 5%, tendremos que la fuerza anual de trabajo equivaldría a un capital de 1,000 libras esterlinas. El absurdo de la concepción capitalista alcanza aquí su punto culminante, pues en vez de explicar la valorización del capital por la explotación de la fuerza de trabajo se procede a la inversa, explicando la productividad de la fuerza de trabajo como si ésta fuese también esa cosa mística que se llama el capital a interés. En la segunda mitad del siglo XVII (en Petty, por ejemplo), era ésta una idea muy acariciada, pero todavía hoy es sostenida muy seriamente por los economistas vulgares y sobre todo por los estadísticos alemanes.<sup>1</sup> Hay sin embargo, desgraciadamente, dos factores que se interponen de un modo fastidioso ante esta vacua idea: el primero es que el obrero necesita trabajar para percibir este interés y el segundo que no puede convertir en dinero por medio de la transferencia el valor–capital de su fuerza de trabajo. Lejos de ello, el valor anual de su fuerza de trabajo equivale a su salario anual medio y lo que a su comprador le tiene que reponer mediante su trabajo es este valor mismo más la plusvalía, que representa la valorización de dicho valor. En el régimen de la esclavitud sí tiene el obrero un valor–capital, que es su precio de compra. Y cuando se alquila un esclavo, quien lo alquila tiene que abonar el interés del precio de compra y además el desgaste anual del capital.

La formación del capital ficticio se llama capitalización. Para capitalizar cualquier ingreso periódico lo que se hace es considerarlo, con arreglo al tipo medio de interés, como el rendimiento que daría un capital, prestado a este tipo de interés. Por ejemplo, si el ingreso anual = 100 libras esterlinas y el tipo de interés = 5% las 100 libras representarían el interés anual de 2,000 libras esterlinas, las cuales podrían considerarse como valor–capital del título jurídico de propiedad sobre las 100 libras anuales. Para quien compra este título de propiedad las 100 libras esterlinas de ingreso anual representarían así, en realidad, los intereses de su capital invertido al 5%. De este modo se borra hasta el último rastro del verdadero proceso de valorización del capital y se refuerza la idea del capital como un autómatas que se valoriza a sí mismo y por su propia virtud.

Aun en aquellos casos en que el título de deuda –el título de valor–, no es, como ocurre en el caso de la Deuda pública, un capital puramente ilusorio, es puramente ilusorio el valor–capital de este título.

Ya hemos visto más arriba cómo el sistema de crédito crea capital asociado. Los títulos de valor se consideran como títulos de propiedad que representan este capital. Las acciones de las compañías ferroviarias, mineras, navales y de otras sociedades representan un verdadero capital, a saber: el capital invertido y que funciona en estas empresas o la suma de dinero desembolsado por los socios para que pueda ser invertido en ellas como capital. Lo cual no excluye, ni mucho menos, la posibilidad de que se trate de una simple especulación. Pero este capital no existe por doble concepto, de una parte como valor–capital de los títulos de propiedad, de las acciones, y de otra parte como el capital realmente invertido o que ha de invertirse en aquellas empresas. Existe solamente bajo esta segunda forma y la acción no es otra cosa que un título de propiedad que da derecho a participar *pro rata* en la plusvalía que aquel capital produzca. No importa que A venda este título a B y B a C. Estas transacciones no alteran en lo más mínimo la naturaleza de la cosa. Con ello A o B convertirán su título en capital, pero C, en cambio, convertirá su capital en un simple título de propiedad que le dará derecho a percibir la plusvalía que se espera del capital–acciones.

El movimiento independiente desplegado por el valor de estos títulos de propiedad, no sólo el de los títulos de la Deuda pública, sino también el de las acciones, viene a confirmar la apariencia de que constituyen un verdadero capital, además del capital o del derecho de que pueden ser títulos representativos. Se los convierte, en efecto, en mercancías cuyo precio adquiere un movimiento propio y una plasmación peculiar. Su

valor comercial asume una determinación distinta de su valor nominal, sin que se modifique el valor (aunque pueda modificarse la valorización) del verdadero capital. De una parte, su valor comercial oscila con la cuantía y la seguridad de los rendimientos que dan derecho a percibir. Si el valor nominal de una acción, es decir, de la suma desembolsada que la acción primitivamente representa, es de 100 libras esterlinas y la empresa arroja el 10% en vez del 5%, su valor comercial, dada una igualdad de circunstancias, aumentará, y con un tipo de interés del 5% sobre 200 libras esterlinas, capitalizadas al 5%, vendrá a representar ahora un capital ficticio de 200 libras. Quien la compre por 200 libras, obtendrá un 5% de renta sobre esta inversión de capital. Y a la inversa, cuando el rendimiento de la empresa disminuya. El valor comercial de estos títulos es en parte especulativo, puesto que no depende solamente de los ingresos reales, sino de los ingresos esperados, calculados de antemano. Pero si se da por supuesta como algo contante la valorización del capital o, donde no exista tal capital, como ocurre con la Deuda pública, se fija por la ley el rendimiento anual o puede adelantarse con suficiente seguridad, tenemos que el precio de estos títulos y valores aumenta o disminuye en razón inversa al tipo de interés. Si el tipo de interés sube del 5 al 10%, resultará que un título que asegura un ingreso de 5 libras sólo representa un capital de 50. Si el tipo de interés baja al 2<sup>1</sup>/<sub>2</sub>%, tendremos que el mismo título representa un capital de 200 libras. Su valor es siempre, simplemente, el ingreso capitalizado, es decir, el rendimiento que da, calculado a base de un capital imaginario y con arreglo al tipo de interés vigente. Por eso en épocas de apuros en el mercado de dinero estos títulos o valores bajarán de precio de un doble modo; en primer lugar, porque subirá el tipo de interés y, en segundo lugar, porque en estos casos los títulos y valores se lanzan en masa al mercado para convertirse en dinero. Y esta baja de precio se produce independientemente del hecho de que el rendimiento que estos títulos aseguran a sus poseedores sea constante, como lo es en los títulos de la Deuda pública, o de que la valorización del capital efectivo que representan pueda ser afectado por las perturbaciones del proceso de reproducción, como ocurre en las empresas industriales. En este caso, a la depreciación a que nos estamos refiriendo vendrá a añadirse otra. Cuando pasa la tormenta, estos títulos recobran de nuevo su nivel anterior, siempre y cuando que no correspondan a empresas quebradas o de pura especulación. Su depreciación durante la crisis actúa como poderoso medio de centralización de las fortunas en dinero.<sup>2</sup>

En la medida en que la depreciación o el aumento de valor de estos títulos es independiente del movimiento del valor del verdadero capital que representan, la riqueza de una nación no disminuye ni aumenta en lo más mínimo por aquella depreciación o aumento de valor. “El 23 de octubre de 1847 los fondos públicos y las acciones del Canal y de los ferrocarriles habían experimentado ya una baja de 114.752,225 libras esterlinas” (Morris, gobernador del Banco de Inglaterra, declaración en la memoria sobre *Commercial Distress*, 1847–48). Siempre y cuando que su depreciación no reflejase la paralización real de la producción y del tráfico en ferrocarriles y canales o el lanzamiento del capital a empresas carentes positivamente de valor, la nación no se empobreció ni en un céntimo al estallar esta pompa de jabón de un capital–dinero puramente nominal.

Todos estos títulos no representan en realidad otra cosa que derechos acumulados, títulos jurídicos sobre la producción futura, cuyo valor–dinero o valor–capital o bien no representa capital alguno, como ocurre en el caso de la Deuda pública, o se regula independientemente del valor del capital real que representan.

En todos los países de producción capitalista existe una masa inmensa del llamado capital a interés o *moneyed capital* bajo esta forma. Y por acumulación del capital–dinero no debe entenderse, en gran parte, sino la acumulación de estos derechos a la producción, la acumulación del precio comercial, del valor–capital ilusorio de estos derechos.

Ahora bien, una parte del capital bancario se invierte en estos llamados títulos a interés. Es ésta, incluso, una parte del capital de reserva, que no funciona en las verdaderas operaciones bancarias. La parte más importante se halla formada por las letras de cambio, es decir, por las promesas de pago de los capitalistas industriales o los comerciantes. Estas letras de cambio son títulos a interés para el que presta el dinero; es decir, si las compra, descuenta los intereses correspondientes al plazo durante el cual han de hallarse todavía en circulación. Es lo que se llama el descuento de letras. La deducción que se haga de la suma que representa la letra dependerá, pues, del tipo de interés vigente en cada momento.

La última parte del capital bancario se halla formada, finalmente, por su reserva–dinero de oro o billetes de banco. Los depósitos, cuando no sean a largo plazo, se hallan siempre a disposición de los imponentes. Se hallan en un estado constante de fluctuación. Pero lo que unos retiran lo reponen otros, con lo cual fluctúa poco, en épocas de negocios normales, la suma media general de dinero depositado.

Los fondos de reserva de los bancos en países de producción capitalista desarrollada expresan siempre por término medio el volumen de dinero atesorado en un país, y una parte de este dinero atesorado consiste, a su vez, en títulos, en simples asignaciones por una cantidad de oro, que no constituyen de por sí ningún valor. Por eso la mayor parte del mismo capital bancario es puramente ficticio y se halla formado por títulos de deuda (letras de cambio), títulos de la Deuda pública (que representan capital pretérito) y acciones (asignaciones que dan derecho a percibir rendimientos futuros). No debiendo olvidarse que el valor en dinero del capital que estos títulos representan en las arcas del banquero, aun cuando sean asignaciones que den derecho a percibir rendimientos seguros (como ocurre con los títulos de la Deuda pública) o títulos de propiedad sobre un capital efectivo (como es el caso de las acciones), es absolutamente ficticio y se regula por normas divergentes de las del valor del capital efectivo que representan, al menos en parte; o que, cuando significan simples créditos sobre rendimientos y no un capital, el crédito sobre el mismo rendimiento se expresa en un capital-dinero ficticio y que varía constantemente. Además, hay que añadir que este capital bancario ficticio no representa, en gran parte, un capital del propio banquero, sino del público que lo deposita en sus manos, con interés o sin él.

Los depósitos se hacen siempre en dinero, en oro o en billetes de banco, o bien en asignaciones sobre oro o billetes. Con excepción del fondo de reserva que se forma o se amplía con arreglo a las necesidades de la circulación real, estos depósitos se encuentran siempre, en realidad, bien en manos de los industriales y comerciantes, cuyas letras de cambio se descuentan con él y cuyos anticipos de él, bien en manos de los comerciantes en títulos y valores (los corredores de bolsa) o en manos de particulares que han vendido sus títulos y valores o en manos del gobierno (en el caso de certificados del Tesoro y de nuevos empréstitos). Los depósitos, por su parte, llenan una doble función. Por una parte, se prestan según se ha dicho ya, como capital a interés y no se hallan, por tanto, en las cajas de los bancos, sino que figuran solamente en sus libros como saldo de los imponentes. De otra parte, funcionan simplemente como tales partidas en los libros de contabilidad, en la medida en que los saldos mutuos de los depositantes se compensan y van nivelándose entre sí mediante los cheques librados contra sus depósitos de cuenta corriente, siendo indiferente, para estos efectos, el que los depósitos se hallen en poder del mismo banquero, que se encargue de ir compensando entre sí las distintas cuentas corrientes, o en poder de diversos banqueros que cambien entre sí sus cheques, abonándose simplemente el saldo.

Al desarrollarse el capital a interés y el sistema de crédito, parece duplicarse y a veces triplicarse todo el capital por el diverso modo a como el mismo capital o simplemente el mismo título de deuda aparece en distintas manos bajo diversas formas.<sup>3</sup> La mayor parte de este “capital-dinero” es puramente ficticio. Todos los depósitos, con excepción del fondo de reserva, no son más que saldos en poder del banquero, pero no existen nunca en depósito. Cuando sirven para las operaciones de giros, funcionan como capital para el banquero, una vez que éste los presta. Los banqueros se pagan recíprocamente las mutuas asignaciones sobre los depósitos no existentes mediante operaciones de descargo en estos saldos.

Dice A. Smith, refiriéndose al papel que el capital desempeña en los préstamos de dinero: “Aun en forma de interés monetario, el dinero no viene a ser sino un medio de transferir de mano en mano aquellos capitales que el dueño no emplea por sí mismo. Estos capitales pueden exceder en una proporción muy grande la cantidad de dinero que se emplea como instrumento para esas finalidades, puesto que una misma pieza puede servir para realizar diferentes préstamos, de la misma manera que sirve para efectuar distintas compras. A, por ejemplo, presta a W mil libras, con las cuales éste compra inmediatamente a B mercancías por el valor de esa misma cantidad; B no necesitando esa suma de dinero, presta los mismos signos monetarios a X, que compra sin dilación a C otras mil libras en mercaderías. C, de la misma manera y por las mismas razones, se las presta a Y, quien a su vez las invierte en comprar bienes a D. Así, pues, unos mismos signos monetarios de metal o de papel, pueden servir, en el transcurso de muy pocos días, para realizar tres operaciones de préstamo y otras tres de compra, cada una de las cuales es igual al valor total de los referidos signos. Lo que las tres personas que disponen de dinero, A, B, C, prestan a los tres prestatarios W, X, Y, no es otra cosa sino la capacidad para efectuar esas compras. En este poder consiste tanto el valor como la utilidad de los préstamos. El capital que se presta por los tres capitalistas es igual al valor de los bienes que se adquieren con él, y tres veces mayor que la masa de moneda que sirve de instrumento para efectuar esas compras. No obstante, aquellos préstamos queden quedar muy bien asegurados si los bienes adquiridos por los prestatarios se emplean de tal forma que, a su debido tiempo, restituyan, con beneficio, un valor equivalente al de la moneda metálica o de papel. Y así como los mismos signos monetarios pudieron servir de instrumento para tres préstamos diferentes, por una cuantía equivalente a tres veces su valor, y acaso para otros treinta, así también pueden servir de instrumentos para la devolución del principal.” (*La riqueza de las naciones*, libro II, Cap. IV, ed. F. de C. E., pp. 318-9).

De igual modo que la misma moneda puede realizar diferentes compras, según la velocidad con que circule, puede también, por la misma razón, efectuar diferentes préstamos, pues las compras hacen que pase de mano en mano y el préstamo no es sino una transferencia del dinero de una mano a otra, a la que no sirve de mediadora ninguna compra. El dinero representa para cada uno de los vendedores la forma transfigurada de su mercancía; hoy, en que todo valor se expresa como valor-capital, representa en los distintos préstamos, sucesivamente, distintos capitales, lo que no hace más que expresar en distintos términos la afirmación anterior de que puede realizar sucesivamente distintos valores-mercancías. Al mismo tiempo, sirve de medio de circulación para hacer que los capitales-mercancías pasen de unas manos a otras. Mientras permanece en manos del prestamista, no es aún medio de circulación, sino encarnación de valor de su capital. Y bajo esta forma la transfiere en préstamo a un tercero. Si A prestase el dinero a B y éste a C sin que mediase ninguna compra, el mismo dinero no representaría tres capitales, sino *un solo* valor-capital. El número de capitales que realmente represente depende del número de veces que funcione como forma de valor de diferentes capitales-mercancías.

Lo mismo que A. Smith dice de los préstamos en general puede decirse de los depósitos, que no son en realidad más que un modo distinto de denominar los préstamos que el público hace a los bancos. Las mismas monedas pueden servir de instrumento para una serie inacabable de depósitos.

“Es indiscutiblemente cierto que las 1,000 libras esterlinas que una persona deposita en poder de A pueden volver a gastarse mañana y formar un depósito en poder de B. Al día siguiente, si B se desprende de ellas, pueden depositarse en manos de C, y así sucesivamente, hasta el infinito. Por tanto, las mismas 1,000 libras en dinero pueden, por medio de toda una serie de transferencias, multiplicarse hasta una suma absolutamente indeterminable de depósitos. Cabe, pues, perfectamente la posibilidad de que las nueve décimas partes de los depósitos del Reino Unido no tengan más realidad que las de los correspondientes asientos en los libros de contabilidad de los bancos que tienen que dar cuenta de ellos... Así ocurre, por ejemplo, en Escocia, donde la circulación de dinero no ha excedido nunca de 3 millones de libras esterlinas y los depósitos ascienden, sin embargo, a 27 millones. Por consiguiente, si no se desatase nunca un asalto general contra los bancos para reclamar los depósitos, las mismas 1,000 libras esterlinas, recorriendo su camino a la inversa, podrían saldar con la misma facilidad una suma igualmente indeterminable. Como las mismas 1,000 libras esterlinas con que hoy alguien salda una deuda a un comerciante al por menor pueden emplearse mañana en saldar la deuda que éste tiene con el comerciante al por mayor y al día siguiente para cubrir la deuda del comerciante con el banco y así sucesivamente, hasta el infinito, puede ocurrir que las 1,000 libras pasen de mano en mano y de banco en banco y salden la suma de depósitos más alta que pueda imaginarse” (*The Currency Theory Reviewed*, pp. 62 y 63).

En este sistema de crédito todo se duplica y triplica y se convierte en simples fantasmas, y lo mismo acontece con el “fondo de reserva”, donde por fin creía uno haber hecho presa en algo sólido.

Volvamos a oír lo que dice Mr. Morris, el gobernador del Banco de Inglaterra: “Las reservas de los bancos privados se hallan, en forma de depósitos, en manos del Banco de Inglaterra. La primera consecuencia de un reflujo del oro parece afectar solamente a este banco, afecta también a los demás bancos, puesto que es el reflujo de una parte de la reserva que tienen en depósito en nuestro banco. Lo mismo exactamente afectará a las reservas de todos los bancos provinciales” (*Commercial Distress*, 1847–48 [p. 277, núms. 3,639 y 3,642]). Finalmente, los fondos de reserva se reducen todos, en realidad, a los del Banco de Inglaterra.<sup>4</sup> Pero también este fondo de reserva tiene una existencia doble. El fondo de reserva del *banking department* equivale al exceso de billetes que el Banco de Inglaterra está autorizado a emitir sobre los billetes que se hallan en circulación. El máximo legal de los billetes que pueden emitirse es = 14 millones (para las que no se necesita reserva metálica; es, aproximadamente, a lo que asciende la deuda del Estado para con el Banco) más la cuantía de las reservas del Banco en metales preciosos. Por tanto, suponiendo que estas reservas asciendan a 14 millones de libras, el Banco de Inglaterra podrá emitir 28 millones de libras en billetes de Banco, y si de ellos circulan 20 millones, tendremos que el fondo de reserva del *banking department* será = 8 millones. Estos 8 millones de billetes representarán, legalmente, el capital bancario de que el Banco podrá disponer y, al mismo tiempo, el fondo de reserva para sus depósitos. Si, en estas condiciones, se produce un reflujo del oro que reduce las reservas de metales preciosos del Banco en 6 millones –en vista de lo cual tendrá que ser destruida la misma cantidad en billetes de banco–, nos encontraríamos con que la reserva del *banking department* descendería de 8 millones a 2. Por una parte, el Banco elevaría considerablemente su tipo de interés; por otra parte, los bancos que tuviesen depósitos en su poder y los demás imponentes verían grandemente reducido el fondo de reserva del Banco para sus propios saldos. En 1857, los cuatro bancos por acciones más importantes de Londres amenazaron con exigir sus depósitos si el Banco de Inglaterra no

conseguía una “orden del gobierno” declarando en suspenso la ley bancaria de 1844,<sup>5</sup> con lo cual acarrearía la bancarrota del *banking department*. Puede así darse el caso, como se dio en 1847, de que el *banking department* dé en quiebra, mientras en el *issue department* yacen inactivos una serie de millones (en 1847, por ejemplo, eran 8 millones) como garantía de la convertibilidad de los billetes de banco circulantes. Pero esto es también algo puramente ilusorio.

“Gran parte de los depósitos para la que los propios banqueros no tienen demanda va a parar a manos de los *bill-brokers*” (que literalmente

Nombre del Banco	Pasivo Libras esterlinas	Reservas en nemerario Libras esterlinas	%
city	9.317,629	746,551	8.01
Capital and Countries	11.392,744	1.307,483	11.47
Imperial	3.987,400	447,157	11.22
Lloyds	23.800,937	2.966,806	12.46
London and Westminster	24.671,559	3.818,885	15.50
London and S. Western	5.570,268	812,353	14.58
London joint Stock	12.127,993	1.288,977	10.62
London and Midland	8.514,499	1.127,280	12.79
London and County	37.111,035	3.600,374	9.70
National	11.163,829	1.426,225	12.77
National Provincial	41.907,384	4.617,780	11.01
Parrs and the Alliance	12.794,489	1.532,707	11.98
Prescott and Co.	4.041,058	538,517	13.07
Union of London	15.502,618	2.300,084	14.84
Williams, Deacon and Manchester and Co.	10.452,381	1.317,628	12.60
Total:	232.655,823	27.845,807	11.97

quiere decir corredores de letras de cambio, pero que en realidad son semibanqueros), “quienes entregan a los banqueros a cambio y como garantía letras de cambio comerciales descontadas ya por ellos para personas de Londres y de las provincias. El *bill-broker* responde ante el banquero del reembolso de este dinero *at call* (dinero inmediatamente reembolsable en cuanto se exija); y estas operaciones alcanzan un volumen tan enorme, que Mr. Neave, el actual gobernador del Banco (de Inglaterra), dice en su declaración testifical: “Sabemos que un *broker* tenía en su poder 5 millones y tenemos razones para suponer que otro llegó a tener de 8 a 10 millones; uno tenía 4, otro  $3\frac{1}{2}$ , otro más de 8. Me refiero a los depósitos en poder de los *brokers*” (*Report of Committee on Bank Acts*, 1857–58, p. v, párrafo núm. 8).

“Los *bill-brokers* de Londres... realizaban sus enormes operaciones sin ninguna reserva en metálico; se confiaban a las entradas por las letras que iban venciendo sucesivamente o, en caso necesario, a su poder, que les permitiría obtener anticipos del Banco de Inglaterra contra el depósito de las letras ya descontadas por ellos” [*Op. cit.*, p. VIII, párrafo núm. 17]. Dos firmas de *bill-brokers* de Londres suspendieron pagos en 1847, y las dos volvieron a reanudar sus negocios, para volver a suspender pagos en 1857. El pasivo de una de ellas ascendía en 1847, en números redondos, a 2.683,000 libras esterlinas con un capital de 180,000 libras; en 1857, su pasivo ascendía a 5.300,000 libras esterlinas, mientras que el capital no excedía, seguramente, de más de la cuarta parte del que tenía en 1847. El pasivo de la otra firma oscilaba en ambos años entre 3 y 4 millones, con un capital no superior a 45,000 libras esterlinas” (*op. cit.*, p. XXI, párrafo núm. 52).

**Notas al pie del capítulo XXIX:**

1. El obrero tiene un valor–capital, el cual se descubre considerando como intereses el valor en dinero de sus ingresos anuales... Capitalizando al 4% los tipos medios de salario, obtenemos como valor medio de un obrero agrícola de sexo masculino el siguiente: en la Austria alemana, 1,500 táleros; en Prusia, 1,500; en Inglaterra, 3,750; en Francia, 2,000; en la Rusia interior, 750” (Von Reden, *Vergleichende Kulturstatistik*, Berlín, 1848, p. 434).

2. (A raíz de la revolución de febrero, cuando en París se depreciaron hasta el máximo y se volvieron invendibles los títulos y valores, un comerciante suizo llamado R. Zwilchenbart (quien se lo contó a mi padre) reunió todo el dinero que pudo y, llevándolo consigo, se presentó en París a Rothschild, a quien propuso hacer un negocio juntos. Rothschild se quedó mirándole, le agarró de los hombros y le preguntó: “*Avez–vous de Fargent sur vous?*” – “*Oui, M. le baron.*” – “*Alors vous êtes mon hommell*” Emprendieron el negocio y obtuvieron brillantes resultados. F. E.).

3. (Esta duplicación y triplicación del capital se ha desarrollado considerablemente en los últimos años, gracias, por ejemplo, a los *Financial Trusts*, que ocupan ya una rúbrica especial en los boletines de cotización de la bolsa de Londres. Se forma una sociedad para comprar una determinada clase de valores rentables, por ejemplo, de títulos de la deuda extranjera, de bonos de la deuda pública norteamericana o de la deuda municipal inglesa, acciones de ferrocarriles, etc. El capital, que asciende, por ejemplo, a 2 millones, se reúne mediante suscripción de acciones; la dirección compra los valores correspondientes o especula con ellos de un modo más o menos activo, distribuyendo entre los accionistas como dividendos los intereses anuales, después de deducir los gastos. Además, en algunas sociedades anónimas existe la práctica de dividir las acciones ordinarias en dos clases: *preterred* [acciones preferentes] y *deferred* [acciones postergadas]. Las acciones preferentes obtienen un interés fijo, el 5%, por ejemplo, siempre y cuando que las ganancias totales obtenidas dejen margen para ello; el resto se distribuye entre las demás acciones. De este modo, la inversión “sólida” de capital en acciones preferentes se desglosa más o menos definitivamente de la inversión del capital para fines de verdadera especulación con las acciones *deferred*. Y como algunas grandes empresas no se avienen a esta nueva moda, se ha dado el caso de que, al fundarse una sociedad, invierta uno o varios millones de libras esterlinas en las acciones de aquéllas, emitiendo luego por el valor nominal de estas acciones otras nuevas, la mitad con el carácter de preferentes y el resto con el carácter de ordinarias. F. E.)

4. Cómo se ha ido acentuando este fenómeno desde entonces lo demuestra la siguiente relación de las reservas bancarias de los quince bancos más importantes de Londres en noviembre de 1892, tomada del *Daily News* de 15 diciembre del mismo año:

De estos 23 millones de libras esterlinas a que, aproximadamente, ascienden las reservas, 25 millones por lo menos están depositados en las arcas del Banco de Inglaterra, quedando a lo sumo tres millones en metálico en las cajas de los mismos bancos. Las reservas de numerario del departamento bancario del propio Banco de Inglaterra no llegaban, en el mismo noviembre de 1892, a los 16 millones de libras. F. E.

5. La derogación de la ley bancaria de 1844 permite al Banco emitir cualesquiera cantidades de billetes, sin preocuparse de que se hallen cubiertas por la reserva–oro en su poder; es decir, le permite crear cuantas cantidades quiera de capital–dinero ficticio en papel, haciendo por este medio anticipos a los bancos y corredores de letras de cambio y, a través de ellos, al comercio. [F. E.]

## CAPITULO XXX

### CAPITAL–DINERO Y CAPITAL EFECTIVO. I

Los únicos problemas difíciles que tenemos que abordar aquí, en relación con el sistema de crédito, son los siguientes:

*Primero:* La acumulación del verdadero capital–dinero. ¿Hasta qué punto es y hasta qué punto no es esto un signo de acumulación efectiva de capital, es decir, de reproducción en escala ampliada? La llamada plétora de capital, expresión que sólo se aplica al capital a interés, es decir, al capital–dinero, ¿es simplemente una manera especial de designar la superproducción industrial, o constituye un fenómeno especial al lado de ella? ¿Coincide esta plétora, este exceso de oferta de capital–dinero con la existencia de masas estancadas de dinero (lingotes, dinero–oro y billetes de banco), de tal modo que este exceso de dinero real sea una expresión y forma de manifestarse de aquella plétora de capital prestado?

*Segundo:* ¿Hasta qué punto expresan los apuros de dinero, es decir, la escasez de capital prestado, una escasez de capital efectivo (de capital–mercancías y capital productivo)? ¿Hasta qué punto coincide, por otra parte, con la escasez de dinero como tal, con la escasez de medios de circulación?

En la medida en que hasta ahora hemos venido examinando la forma peculiar de la acumulación del capital–dinero y de la riqueza–dinero en general, hemos visto que se reducían a la acumulación de títulos de propiedad sobre el trabajo. La acumulación de capital en forma de la Deuda pública no significa, como hemos visto, otra cosa que la acumulación de una clase de acreedores del Estado autorizados a percibir ciertas sumas sobre la masa de los impuestos públicos.<sup>1</sup> Estos hechos, en los que hasta una acumulación de deudas puede hacerse pasar por una acumulación de capital, revelan hasta qué extremos de tergiversación llega el sistema de crédito. Estos títulos de deuda extendidos por un capital originariamente prestado y gastado desde hace ya mucho tiempo, estos duplicados de papel de un capital ya destruido, funcionan como capital para sus poseedores en la medida en que son mercancías susceptibles de ser vendidas y, por tanto, de volver a convertirse en capital.

Los títulos de propiedad sobre negocios sociales, ferrocarriles, minas, etcétera, son, en efecto, como también hemos visto, títulos que dan derecho a un capital efectivo, pero no dan a quien los posee ningún poder de disposición sobre este capital. Este capital no puede ser sustraído de donde está. Sólo dan derecho a reclamar una parte de la plusvalía que se obtenga. Pero estos títulos se convierten también en duplicados de papel del capital efectivo, lo mismo que si al talón se le adjudicase un valor propio además del de la carga y conjuntamente con ella. Se convierten en representantes nominales de capitales inexistentes. El capital efectivo existe al lado de ellos y no cambia de mano, ni mucho menos, porque cambien de mano estos duplicados. Estos títulos se convierten en formas del capital a interés, porque no sólo garantizan ciertos rendimientos, sino que además pueden venderse, convirtiéndose de nuevo, con ello, en valores–capitales. En la medida en que la acumulación de estos títulos expresa la acumulación de ferrocarriles, minas, barcos de vapor, etc., expresa la ampliación del proceso real de reproducción, del mismo modo que, por ejemplo, la ampliación de una lista de impuestos sobre la propiedad mobiliaria expresa la expansión de esta propiedad. Pero como duplicados susceptibles de ser negociados por sí mismos como mercancías y de circular, por consiguiente, por sí mismos como valores–capitales, son algo ilusorio y su cuantía de valor puede disminuir o aumentar con absoluta independencia del movimiento de valor del capital efectivo, del que ellos no son más que títulos. Su cuantía de valor, es decir, su cotización en Bolsa presenta, con la baja del tipo de interés – cuando éste es independiente de los movimientos peculiares del capital–dinero, simple consecuencia de la tendencia de la cuota de ganancia a la baja–, necesariamente, la tendencia al alza, por donde esta riqueza imaginaria, que en cuanto a su expresión de valor tiene un determinado valor nominal originario para cada una de sus partes alícuotas, se expansoria ya por esa sola razón a medida que se desarrolla la producción capitalista.<sup>2</sup>

El ganar o perder como resultado de las oscilaciones de precio de estos títulos de propiedad y de su centralización en manos de los reyes de los ferrocarriles, etc., va convirtiéndose cada vez más, realmente, en obra del azar, que ahora sustituye al trabajo como modalidad originaria de adquisición de la propiedad del capital y también a la violencia abierta. Esta clase de riqueza en dinero imaginario constituye una parte considerable no sólo de la riqueza en dinero de los particulares, sino también, como ya hemos dicho, de los mismos banqueros.

Por acumulación del capital–dinero podría también entenderse –basta enunciar esto para verlo– la acumulación de la riqueza en manos de los banqueros (prestamistas de dinero por profesión) como mediadores entre los particulares poseedores de capitales en dinero, de una parte, y de otra el Estado, los municipios y los prestamistas reproductivos, explotando éstos toda la enorme extensión del sistema de crédito y el crédito en general como si fuese su capital privado. Los particulares a quienes nos referimos poseen siempre el capital y los ingresos en forma de dinero o de créditos que versan directamente sobre dinero. La acumulación de la fortuna de esta clase puede desarrollarse en una dirección, muy distinta de la acumulación real, pero en todo caso demuestra que esta clase se embolsa una buena parte de ésta.

Reduzcamos a límites más estrechos el problema de que tratamos: los valores del Estado, al igual que las acciones y otros títulos y valores de todas clases, son bases de inversión para el capital dado en préstamo, para el capital destinado a producir intereses. Son formas de préstamo de este capital. Pero no son de por sí el capital prestado que en ellas se invierte. Por otra parte, en la medida en que el crédito desempeña un papel directo en el proceso de reproducción, lo que necesita el industrial o el comerciante cuando quiere que se le descuente una letra o se le coloque un empréstito no son acciones ni valores del Estado. Lo que quiere y necesita es, sencillamente, dinero. Por eso, cuando no puede procurárselo de otro modo, lo que hace es vender o pignorar aquellos títulos y valores. Es la acumulación de *este* capital a préstamo lo que tenemos que estudiar aquí, y especialmente la del capital–dinero a préstamo. Aquí no se trata del préstamo de casas, maquinaria u otro capital fijo. Ni se trata tampoco de los anticipos que los industriales y comerciantes se hacen recíprocamente en mercancías y dentro de la órbita del proceso de reproducción, aunque también este punto deberá ser investigado en detalle por nosotros más adelante. Trátase exclusivamente de los préstamos en dinero hechos por los banqueros, como mediadores, a los industriales y comerciantes.

Empecemos, pues, analizando el crédito comercial, es decir, el crédito que se conceden mutuamente los capitalistas que se ocupan de la reproducción y que constituye la base del sistema de crédito. Su representante es la letra de cambio, un certificado de deuda con un plazo fijo de pago, *document of deferred payment*. Todo el mundo concede crédito con una mano y lo obtiene con la otra. Prescindamos en absoluto, por el momento, del crédito bancario, que constituye un factor completamente distinto, esencialmente diverso. Cuando estas letras de cambio vuelvan a circular entre los comerciantes como medios de pago, mediante endoso de unos a otros, pero sin que medie todavía el descuento, trátase simplemente de una transferencia del título de deuda de A a B, sin que cambie en lo más mínimo la trama. La operación se limita a la sustitución de una persona por otra. También en este caso puede operarse la liquidación sin que intervenga para nada el dinero. El fabricante de hilados A, por ejemplo, tiene que pagar una letra de cambio al corredor de algodón B y éste al importador C. Si C se dedica al mismo tiempo a exportar hilados, cosa bastante frecuente, puede ocurrir que le compre hilados a A pagándole con una letra y que el fabricante de hilados A le pague al corredor B con su propia letra, recibida en pago de C, en cuyo caso sólo quedará, a lo sumo, un saldo de dinero. Toda esta transacción no hace más que operar el cambio de algodón por hilados. El exportador se limita a representar al fabricante de hilados y el corredor de algodón al plantador algodonero.

Ahora bien, examinando el ciclo de este crédito puramente comercial, hay que hacer dos observaciones:

*Primera:* El saldo de estos créditos recíprocos depende del reflujo del capital, es decir, de la operación *M–D*, que aquí aparece aplazada. Si el fabricante de hilados recibe una letra de cambio del fabricante de telas, éste podrá pagarle si entretanto consigue vender las telas lanzadas por él al mercado. Si el especulador en trigo entrega una letra de cambio contra su agente, éste podrá pagar el dinero si entretanto logra vender el trigo al precio esperado. Por consiguiente, estos pagos dependerán de la fluidez de la reproducción, es decir, del proceso de producción y de consumo. Pero como los créditos son mutuos, la solvencia de cada uno de los deudores dependerá, al mismo tiempo, de la solvencia de los otros, pues al aceptar su letra de cambio cada uno de ellos puede confiar bien en el reflujo del capital en su propia industria, bien en su reflujo en la industria de un tercero que deba hacerle efectiva en el período intermedio una letra aceptada. Aparte de la perspectiva de reflujo del capital, la posibilidad del pago dependerá exclusivamente del capital de reserva de que disponga el librador de la letra para poder hacer frente a sus compromisos, caso de que el esperado reflujo falle.

*Segunda:* Este sistema de crédito no elimina la necesidad de los pagos en dinero al contado. De un lado, tenemos que una gran parte de los gastos deben pagarse siempre al contado, como ocurre con los salarios, los impuestos, etc. De otro lado, puede ocurrir, por ejemplo, que B, a quien C entrega una letra de cambio en función de pago, tenga que hacer efectiva a D una letra ya vencida antes de que venza aquélla, pero luego necesitará disponer de dinero contante. Un ciclo tan completo de reproducción como el descrito más

arriba entre el plantador de algodón y el fabricante de hilados, y viceversa, constituye siempre una excepción y se ve constantemente interrumpido, necesariamente, en muchos puntos. Hemos visto, al tratar del proceso de reproducción (libro II, sec. III [pp. 453–456]), que los productores de capital constante cambian entre sí, en parte, capital constante. En estas operaciones, pueden compensarse más o menos sus letras de cambio. Y lo mismo ocurre en la línea ascendente de la producción, en que el corredor de algodón tiene que girar sobre el fabricante de hilados, éste sobre el fabricante de tejidos, el fabricante de tejidos sobre el exportador y éste sobre el importador (que tal vez lo es también de algodón). Pero no siempre se establece un ciclo de las transacciones ni, por tanto, una posibilidad de esquivar la serie de los créditos. El crédito del fabricante de hilados contra el fabricante de tejidos, por ejemplo, no se salda con el crédito del proveedor de carbón contra el fabricante de maquinaria; el fabricante de hilados no puede ostentar nunca, en su industria, contra créditos frente al fabricante de maquinaria, porque su producto, o sea, los hilados, no entra nunca como elemento en el proceso de reproducción de éste. Por eso estos créditos tienen que saldarse, necesariamente, mediante pago en dinero.

Los límites que circunscriben este crédito comercial, considerado de por sí, son: 1º la riqueza de los industriales y comerciantes, es decir, su posibilidad de disponer de un capital de reserva, caso de que el reflujo del capital se dilate; 2º este mismo reflujo. El reflujo puede dilatarse en cuanto al tiempo o puede ocurrir que entretanto bajen los precios de las mercancías o que éstas queden momentáneamente invendibles por la paralización de los mercados. Cuanto más largo sea el plazo de vencimiento de la letra, mayor necesitará ser, en primer lugar, el capital de reserva y mayor será también la posibilidad de que se restrinja o se dilate el reflujo como consecuencia de la baja de precios o del abaratamiento del mercado. En segundo lugar, la recuperación del dinero será tanto más incierta cuanto más condicionada se halle la transacción originaria por el alza o la baja de los precios de las mercancías. Pero es evidente que a medida que se desarrolla la productividad del trabajo y, por tanto, la producción en gran escala, 1º los mercados se extienden y se alejan de los centros de producción; 2º los créditos tienen que prolongarse, y 3º el elemento especulativo tiende necesariamente a dominar cada vez más las transacciones comerciales. La producción en gran escala y con destino a mercados más remotos lanza todo el producto en manos del comercio; pero es imposible que el capital de una nación se duplique, haciendo que el comercio de por sí se halle en condiciones de comprar con su capital propio todo el producto nacional y de volver luego a venderlo. En estos casos es, pues, inexcusable recurrir al crédito; crédito cuya extensión crece al crecer el volumen de valor de la producción y cuya duración se prolonga al aumentar el alejamiento de los mercados. Es un juego de acciones y reacciones. El desarrollo del proceso de producción hace que se extienda el crédito, y el crédito se traduce en la extensión de las operaciones industriales y mercantiles.

Si examinamos este crédito, aparte del crédito bancario, vemos que es evidente que crece a medida que se desarrolla el mismo capital industrial. Capital de préstamo y capital industrial son, aquí, cosas idénticas; los capitales prestados son capitales–mercancías, destinados bien al consumo individual en definitiva, bien a la reposición de los elementos constantes del capital productivo. Por consiguiente, lo que aquí aparece como capital prestado es siempre capital que se halla en una determinada fase del proceso de reproducción pero que pasa de unas manos a otras mediante la compra y la venta, mientras que el equivalente de ello sólo le es pagado al comprador posteriormente, dentro del plazo convenido. El algodón, por ejemplo, pasa mediante una letra de cambio a manos del fabricante de hilados, los hilados, también, mediante una letra de cambio, a manos del fabricante de tejidos, la tela es adquirida a cambio de una letra por el comerciante, de manos del cual sale, mediante el mismo instrumento de crédito, para ser adquirida por el exportador, quien la traspassa en las mismas condiciones a un comerciante de la India, el cual la vende, comprando con su producto añil, etc. Durante esta peregrinación de unas manos a otras el algodón se convierte en telas y éstas son finalmente transportadas a la India y cambiadas por añil, el cual se embarca para Europa y vuelve a incorporarse al proceso de reproducción. El crédito sirve aquí de mediador a las diversas fases del proceso de reproducción, sin necesidad de que el fabricante de hilados pague el algodón, el fabricante de tejidos los hilados, el comerciante las telas, etc. La mercancía algodón recorre en los primeros actos del proceso las distintas fases de producción y este tránsito tiene como agente mediador el crédito. Tan pronto como el algodón adquiere en la producción su forma final de mercancía, este capital–mercancías sólo pasa por las manos de diversos comerciantes que sirven de mediadores para su transporte a lejanos mercados y el último de los cuales vende por fin la mercancía al consumidor, comprando a cambio de ella otras mercancías destinadas bien al consumo, bien al proceso de reproducción. Por consiguiente, hay que distinguir aquí dos etapas: en la primera, el crédito sirve de mediador en las distintas fases reales sucesivas de la producción del mismo artículo; en la segunda, simplemente del paso del artículo producido de manos de un comerciante a manos de otro, incluyendo el transporte, es decir, de la etapa *M–D*. Pero también aquí vemos que la mercancía

se encuentra siempre, por lo menos, en la órbita de la circulación, es decir, en una de las fases del proceso de reproducción.

Por consiguiente, lo que aquí se presta no es nunca un capital inactivo, sino un capital que tienen que cambiar necesariamente de forma en manos de su poseedor, que existe bajo una forma en que es, para él, simple capital-mercancías, es decir, un capital llamado a transformarse de nuevo y, por lo menos, a convertirse primeramente en dinero. Por tanto, aquí el crédito sirve de mediador de la metamorfosis de la mercancía, no sólo de  $M-D$ , sino también de  $D-M$  y del proceso real de producción. Abundancia de crédito dentro del ciclo de la reproducción –prescindiendo del crédito bancario– no significa, pues, abundancia de capital inactivo que se ofrece en préstamo y busca una inversión rentable, sino una gran actividad del capital en el proceso de la reproducción. Por tanto, el crédito sirve aquí de mediador 1º, en la medida en que se trate de capitalistas industriales, de la transición del capital industrial de una fase a otra, de la conexión entre las órbitas de producción vinculadas entre sí; 2º, cuando se trate de comerciantes, del transporte y del paso de las mercancías de una mano a otras hasta su venta definitiva por dinero o su cambio por otras mercancías.

El máximo del crédito equivale aquí a la actividad más completa del capital industrial, es decir, a la máxima tensión de su fuerza de reproducción, sin tener en cuenta para nada los límites del consumo. Estos límites del consumo se encargan de ampliarlos la tensión del mismo proceso de reproducción, que de una parte amplía el consumo de sus rentas por los obreros y los capitalistas y de otra parte se identifica con la tensión del consumo productivo.

Mientras el proceso de reproducción se mantiene en marcha y, por tanto, se halla asegurado el reflujo del capital, este crédito dura y se extiende, y su extensión se basa en la extensión del mismo proceso de reproducción. Tan pronto como se produce una paralización porque se dilate el reflujo del capital, se abarrotan los mercados o bajen los precios, se producirá una plétora de capital industrial, pero bajo una forma que le impedirá cumplir sus funciones. Habrá una masa de capital-mercancías, pero invendible. Una masa de capital fijo, pero ociosa en gran parte por el estancamiento de la reproducción. El crédito se restringirá 1º porque este capital permanecerá inactivo, es decir, paralizado en sus fases de reproducción, ya que no podrá consumir su metamorfosis; 2º porque se quebrantará la confianza en la fluidez del proceso de reproducción; 3º porque disminuirá la demanda de este crédito comercial. El fabricante de hilados que restringe su producción y tiene en sus almacenes una masa de hilados invendible no necesita comprar a crédito algodón; el comerciante no necesita seguir comprando mercancías a crédito, porque tiene ya más de las que puede vender.

Por consiguiente, al verse entorpecida esta expansión o, simplemente, la tensión normal del proceso de reproducción, se produce también una escasez de crédito; resulta difícil obtener a crédito mercancías. La exigencia del pago al contado y las precauciones en las ventas a crédito son, especialmente, características de aquella fase del ciclo industrial que sigue a los *cracks*. En plena crisis, cuando todo el mundo tiene que vender y no puede y, sin embargo, necesita vender para poder pagar, es cuando mayor es la masa no del capital inactivo que necesita colocarse, sino del capital entorpecido en su proceso de reproducción, aunque la escasez de crédito sea, en estos casos, mayor que nunca (y, por tanto, más alto el tipo de descuento en el crédito bancario). El capital ya invertido se halla en estos casos, realmente, inactivo, en grandes masas, pues el proceso de reproducción se paraliza. Las fábricas dejan de funcionar, las materias primas se acumulan, los productos terminados se amontonan como mercancías en el mercado. No hay, pues, nada más falso que atribuir a estas situaciones una escasez de capital productivo. Existe, por el contrario, una plétora de capital productivo, en parte con respecto a la medida normal, pero actualmente restringida de la reproducción, y en parte con respecto al consumo paralizado.

Supongamos que toda la sociedad esté formada simplemente por capitalistas industriales y obreros asalariados. Prescindamos asimismo de los cambios de precios, que impiden a grandes porciones del capital total de la sociedad reponerse en sus proporciones medias y que, dada la trabazón general de todo el proceso de reproducción, tal como se desarrolla gracias al crédito, tiene necesariamente que provocar siempre paralizaciones generales transitorias. Prescindamos también de los negocios ficticios y de las operaciones especulativas, que el sistema de crédito estimula. En estas condiciones, las crisis sólo podrían explicarse por una desproporción entre las diversas ramas de la producción y por la desproporción entre el consumo de los capitalistas mismos y su acumulación. Pero, tal como se plantean en realidad las cosas, la reposición de los capitales invertidos en la producción depende en gran parte de la capacidad de consumo de las clases no productivas, mientras que la capacidad de consumo de los obreros se halla limitada en parte por las leyes del salario y en parte por el hecho de que estas leyes sólo se aplican en la medida en que su aplicación sea beneficiosa para la clase capitalista. La razón última de toda verdadera crisis es siempre la pobreza y la capacidad restringida de consumo de las masas, con las que contrasta la tendencia de la producción capitalista

a desarrollar las fuerzas productivas como si no tuviesen más límite que la capacidad absoluta de consumo de la sociedad.

Sólo en un caso puede hablarse de una escasez real de capital productivo, por lo menos en las naciones capitalistamente desarrolladas: en caso de malas cosechas generales, ya se trate de los medios fundamentales de alimentación o bien de las materias primas más importantes para la industria.

Pero a este crédito comercial hay que añadir el verdadero crédito de dinero. Los adelantos que se hacen unos a otros los industriales y comerciantes se entretajan con los adelantos en dinero por parte de los banqueros y los prestamistas. En el descuento de letras de cambio, el adelanto de dinero es puramente nominal. Un fabricante vende su producto cobrando con letras de cambio, que le descuenta un *bill-broker*. En realidad, éste se limita a disponer del crédito de su banquero, quien a su vez le adelanta el capital-dinero de sus imponentes, que no son sino los industriales y comerciantes mismos, y también los obreros (por medio de las cajas de ahorros), los rentistas de la tierra y demás clases improductivas. De este modo, cualquier fabricante o comerciante individual puede eludir la necesidad de disponer de un fuerte fondo de reserva y sustraerse también a la necesidad de depender del reflujo efectivo de su capital. Pero, por otro lado, debido en parte al mecanismo de las letras de cambio libradas sin cesar y en parte a las operaciones de mercancías realizadas con el fin de tener una base para la simple fabricación de letras, todo este proceso se complica de tal modo, que la apariencia de una industria muy sólida y de un reflujo seguro del capital sólo puede subsistir tranquilamente una vez que el reflujo del capital se consigue, en parte a costa de estafar a los prestamistas de dinero y en parte a costa de estafar a los productores. Por eso es precisamente en vísperas de un *crack* cuando los negocios parecen desarrollarse de un modo casi exageradamente sólido. La mejor prueba de esto nos la suministran, por ejemplo, los *Reports on Bank Acts* de 1857 y 1858, en los que todos los directores de bancos y comerciantes, en una palabra, todos los expertos invitados a declarar, se felicitan mutuamente por el esplendor y la solidez de los *negocios*, exactamente un mes antes de estallar la crisis de agosto de 1857. Y es curioso que el propio Tooke, en su *History of Prices* comparta una vez más esta ilusión como historiador de todas las crisis. Los negocios se mantienen brillantes y el campo en una situación de prosperidad hasta que súbitamente, de la noche a la mañana, se produce la catástrofe.

Volvamos ahora a la acumulación del capital-dinero.

No toda ampliación del capital-dinero susceptible de ser prestado significa una acumulación efectiva de capital o una ampliación del proceso de reproducción. Donde más claramente se revela esto es en la fase del ciclo industrial inmediatamente posterior a la superación de una crisis, cuando el capital de préstamo yace inactivo en masa. En estos momentos, en que el proceso de producción se restringe (después de la crisis de 1847 se redujo en una tercera parte la producción, en los distritos industriales de Inglaterra), en que los precios de las mercancías descienden hasta su nivel más bajo y en que el espíritu de empresa se paraliza, impera un tipo de interés, que no significa sino el aumento del capital susceptible de ser prestado, como consecuencia precisamente de la contracción y la paralización del capital industrial. Es evidente que, al bajar los precios de las mercancías y disminuir las transacciones, y al contraerse el capital invertido en salarios, se necesitan menos medios de circulación, y que, por otra parte, al liquidarse las deudas pendientes con el extranjero, en parte por el reflujo del oro y en parte por la bancarrota, no se necesita ya ningún dinero adicional para llenar la función del dinero mundial; y que, finalmente, la extensión del negocio del descuento de letras disminuye con el número y la cuantía de estas letras. Disminuye, por tanto, la demanda de capital-dinero a préstamo, ya sea en concepto de medios de circulación o en concepto de medios de pago (pues de nuevas inversiones de capital no hay ni qué hablar), con lo cual este capital-dinero presenta una abundancia relativa. También aumenta positivamente en estas condiciones, como se expondrá más abajo, la oferta de capital-dinero en préstamo.

Así, después de la crisis de 1847, se impuso una “restricción de las operaciones y una gran plétora de dinero.” (*Commercial Distress*, 1847-1848, declaración núm. 1,664.) El tipo de interés era muy bajo a causa de la “destrucción casi completa del comercio y de la ausencia casi total de la posibilidad de invertir dinero.” (*Ob. cit.*, p. 21 [núm. 231]. Declaración de Hodgson, director del Royal Bank de Liverpool.) Las siguientes palabras revelan a qué absurdos llegan estos señores (y Hodgson es uno de los mejores) en su empeño de explicarse esto: “Los apuros (1847) nacían de una disminución real del capital-dinero dentro del país, producida en parte por la necesidad de pagar en oro las importaciones de todas las partes del mundo y en parte por la transformación del capital circulante (*floating capital*) en capital fijo.” [*Ob. cit.*, p. 39. núms. 464, 466.] No es fácil comprender cómo la transformación de capital circulante en capital fijo puede hacer disminuir el capital-dinero dentro del país, ya que, por ejemplo, en los ferrocarriles, que eran las empresas principales en que por aquel entonces se invertía capital, no se construyen viaductos o se tienden railes con oro ni con papel,

y el dinero para adquirir acciones ferroviarias, en la medida en que se depositaba simplemente para percibir pagos, funcionaba exactamente lo mismo que cualquier otro dinero depositado en los bancos e incluso aumentaba momentáneamente, como ya se ha puesto de relieve más arriba, el capital–dinero susceptible de ser prestado; y en la medida en que se gastaba realmente en obras, circulaba como medio de compras y de pagos por el país. El capital–dinero sólo podía resultar afectado en la medida en que el capital fijo no es un artículo de exportación, es decir, en la medida en que con la imposibilidad de exportación desaparecía también el capital disponible reunido mediante el cobro de los artículos exportados y, por tanto, los reembolsos en dinero contante o en lingotes. Pero en aquella época, los artículos ingleses de exportación se amontonaban también como artículos invendibles en los mercados extranjeros. Para los comerciantes y fabricantes de Manchester, etc., que habían invertido una parte del capital normal de sus negocios en acciones de compañías ferroviarias y que, por tanto, dependían del capital prestado para el desarrollo de sus operaciones, es evidente que su *floating capital* se había convertido en capital fijo, debiendo afrontar las consecuencias de ello. Pero lo mismo habría ocurrido si, en vez de invertir en ferrocarriles el capital perteneciente a sus negocios pero sustraído a ellos, lo hubiesen invertido, por ejemplo, en minas, cuyo producto es también capital circulante, hierro, carbón, cobre, etc. La disminución real del capital–dinero disponible a causa de las malas cosechas, las importaciones de trigo y las exportaciones de oro, era, naturalmente, un acontecimiento que no guardaba la menor relación con las especulaciones de las compañías ferroviarias. “Casi todas las casas comerciales habían empezado a retirar en mayor o menor proporción el dinero de sus negocios para invertirlo en ferrocarriles.” [*Ob. cit.*, p. 18, núm. 177.] “Los anticipos tan extensos hechos así por las casas comerciales a los ferrocarriles movieron a aquéllas a apoyarse demasiado en los bancos por medio de los descuentos de letras, para desarrollar así sus operaciones comerciales.” (El mismo Hodgson, *ob. cit.*, p. 43 [núm. 526].) “En Manchester, se produjeron pérdidas inmensas por la especulación ferroviaria.” (R. Gardner, ya citado en libro I, cap. XIII, 3 c [p. 338] y en otras partes de esta obra, declaración núm. 4,884, *ob. cit.*, [p. 369].)

Una de las causas principales de la crisis de 1847 fue el gigantesco abaratamiento de los mercados y la ilimitada especulación que se desarrolló en el comercio de mercancías con las Indias orientales. Hubo también, sin embargo, otras circunstancias que contribuyeron a hacer quebrar riquísimas casas que se dedicaban a estos negocios: “Disponían de abundantes recursos, pero no había medio de ponerlos en circulación. Todo su capital se había inmovilizado en propiedades territoriales en Mauritius o en fábricas de añil y azúcar. Se encontraban con obligaciones contraídas hasta la suma de 500 o 600,000 libras esterlinas y no disponían de medios circulantes para poder pagar sus letras, hasta que por último se demostró que, para poder pagar sus letras, tenían que confiarse totalmente a su crédito.” (Ch. Turner, gran comerciante de las Indias orientales, declaración núm. 730, *ob. cit.*) En el mismo sentido, Gardner (núm. 4,872, *ob. cit.*): “Inmediatamente después del tratado con China, se abrieron ante el país tan grandes perspectivas de una extensión formidable de nuestro comercio con aquella nación, que se construyeron muchas grandes fábricas expresamente para producir con vistas a ello, para fabricar los tejidos de algodón que tenían mejor salida en el mercado chino, las cuales vinieron a añadirse a todas las otras fábricas ya existentes.” “4,874. ¿Cómo se desarrollaron estos negocios? Del modo más ruinoso, que casi es imposible relatar; yo no creo que de todos los embarques hechos a China en 1844 y 1845 se hayan reembolsado más de las dos terceras partes; y como el té es el principal artículo de reexportación de China y se nos habían hecho concebir tan grandes esperanzas, confiábamos nosotros, los fabricantes, con toda seguridad, en que se reducirán considerablemente los aranceles para la importación de este artículo.” Y ahora viene, candorosamente expresado, el credo característico del fabricante inglés: “Nuestro comercio con un mercado extranjero no se halla limitado por su capacidad de compra de mercancías, sino que se halla limitado dentro de nuestro propio país por nuestra capacidad de consumir los productos obtenidos a cambio de nuestros artículos industriales.” (Naturalmente, los países relativamente pobres con quienes comercia Inglaterra pueden pagar y consumir todos los artículos industriales ingleses que se les envíen, por muchos que sean, pero, desgraciadamente, la rica Inglaterra no puede digerir los productos recibidos a cambio de ellos.) “4,876. Al principio envié allá algunas mercancías, que fueron vendidas con el 15% de pérdida, en la plena convicción de que el precio al cual podían mis agentes comprar té dejaría aquí una ganancia tan grande que permitiría cubrir; llegué a perder a veces hasta el 25 y el 50%.” “4,877. ¿Exportaban los fabricantes por cuenta propia? Casi siempre; pero, al parecer, se dieron cuenta muy pronto de que por este camino no conseguían nada y animaron a los fabricantes a exportar más bien a consignación, en vez de interesarse ellos mismos en el negocio.” En cambio, en 1857, las pérdidas y las bancarrotas cayeron principalmente sobre los hombros de los comerciantes, pues esta vez los fabricantes dejaron a su cargo el abarrotar los mercados extranjeros por cuenta propia.”

Una expansión del capital–dinero producida por el hecho de que, a consecuencia de la difusión del sistema bancario (véase más abajo el ejemplo de Ipswich, donde en el curso de pocos años inmediatamente

anteriores a 1857 se cuadruplicaron los depósitos de los arrendatarios), lo que antes era tesoro privado o reserva monetaria se convierte siempre en capital de préstamo durante un determinado tiempo, no expresa un aumento de los depósitos en los bancos por acciones de Londres, tan pronto como éstos empiezan a abonar intereses por los depósitos. Mientras la escala de producción permanece invariable, la expansión sólo determina la abundancia del capital–dinero susceptible de ser prestado con respecto al capital productivo. De aquí el tipo bajo de interés.

Cuando el proceso de reproducción vuelve a alcanzar el nivel de prosperidad que precede al exceso de tensión, el crédito comercial logra una extensión muy grande, que vuelve a tener luego, en realidad, la base “sólida” de un reflujo fácil de conseguir y de una extensa producción. En situaciones así, el tipo de interés sigue siendo bajo, aun cuando resulte superior al mínimo. Es éste, en efecto, el *único* momento en que puede, decirse que el tipo bajo de interés y, por tanto, la relativa abundancia del capital prestable coinciden con una extensión relativa del capital industrial. La facilidad y la regularidad del reflujo, combinadas con un crédito comercial extenso, aseguran la oferta de capital de préstamo a pesar del aumento de la demanda e impiden que suba el nivel del tipo de interés. Por otra parte, es precisamente en estos momentos cuando aparecen en escena en un grado ostensible los caballeros que operan sin capital de reserva o sin capital de ninguna clase y, por tanto, basándose exclusivamente en el crédito monetario. Y a esto se añade, además, la gran extensión del capital fijo bajo todas sus formas y la iniciación en masa de nuevas empresas de gran alcance. El interés asciende ahora a su nivel medio. Y vuelve a alcanzar su nivel máximo tan pronto como estalla la nueva crisis; desaparece repentinamente el crédito, se estancan los pagos, se paraliza el proceso de reproducción y, con las excepciones indicadas más arriba, se produce al lado de una falta casi absoluta de capital de préstamo una plétora de capital industrial inactivo.

Por consiguiente, el movimiento del capital de préstamo, tal como se refleja en el tipo de interés, discurre en conjunto en dirección inversa a la del capital industrial. La fase en que el tipo bajo de interés, pero superior al mínimo, coincide con el “alivio” y la creciente confianza que se producen después de la crisis, y especialmente, la fase en que alcanza su nivel medio, el punto central, equidistante de su mínimo y de su máximo, son los únicos momentos que expresan la coincidencia de la abundancia de capital de préstamo con la gran expansión del capital industrial. Pero, al iniciarse el ciclo industrial, el tipo bajo de interés coincide con la contracción, y al final del ciclo el tipo elevado de interés coincide con la superabundancia de capital industrial. El tipo de interés que acompaña al “alivio” expresa el hecho de que el crédito comercial sólo necesita en una medida muy pequeña del crédito bancario, pues puede desenvolverse todavía por sus propios medios.

La característica de este ciclo industrial es que el mismo ciclo, una vez dado el primer impulso, no tiene más remedio que reproducirse periódicamente.<sup>3</sup> Al ceder la tensión, la producción cae por debajo de la fase alcanzada en el ciclo anterior y para la que ahora existe la base técnica. En los tiempos de prosperidad – del período intermedio–, sigue desarrollándose sobre esta base. En el período de superproducción y especulación, pone en tensión hasta el máximo las fuerzas productivas hasta rebasar con mucho los límites capitalistas del proceso de producción.

La escasez de medios de Pago que se produce en el período de crisis es algo que se comprende por sí mismo. La convertibilidad de las letras de cambio sustituye a la metamorfosis directa de las mercancías, tanto más cuanto que precisamente en estos períodos aumenta el número de las casas comerciales que trabaja simplemente a crédito. Y una legislación bancaria ignorante y al revés, como la de 1844–45, puede contribuir a acentuar todavía más la crisis.

En un sistema de producción en que toda la trama del proceso de reproducción descansa sobre el crédito, cuando éste cesa repentinamente y sólo se admiten los pagos al contado, tiene que producirse inmediatamente una crisis, una demanda violenta y en tropel de medios de pago. Por eso, a primera vista, la crisis aparece como una simple crisis de crédito y de dinero. Y en realidad, sólo se trata de la convertibilidad de las letras de cambio en dinero. Pero estas letras representan en su mayoría compras y ventas reales, las cuales, al sentir la necesidad de extenderse ampliamente, acaban sirviendo de base a toda la crisis. Pero, al lado de esto, hay una masa inmensa de estas letras que sólo representan negocios de especulación, que ahora se ponen al desnudo y explotan como pompas de jabón; además, especulaciones montadas sobre capitales ajenos, pero fracasadas; finalmente, capitales–mercancías depreciadas o incluso invendibles o un reflujo de capital ya irrealizable. Y todo este sistema artificial de extensión violenta del proceso de reproducción no puede remediarse, naturalmente, por el hecho de que un banco, el Banco de Inglaterra, por ejemplo, entregue a los especuladores, con sus billetes, el capital que les falta y compre todas las mercancías depreciadas por sus antiguos valores nominales. Por lo demás, aquí todo aparece al revés, pues en este mundo hecho de papel no

se revelan nunca el precio real y sus factores, sino solamente barras, dinero metálico, billetes de banco, letras de cambio, títulos y valores. Y esta inversión se pone de manifiesto sobre todo en los centros de que se condensa todo el negocio de dinero del país, como ocurre en Londres; todo el proceso aparece como algo inexplicable, menos ya en los centros mismos de producción.

Por lo demás, en lo que se refiere a la superabundancia del capital industrial que se revela en las crisis, hay que observar lo siguiente: el capital–mercancías es de por sí, al mismo tiempo, capital–dinero, es decir, una determinada suma de valor expresada en el precio de las mercancías. Como valor de uso, es una determinada cantidad de determinados objetos útiles, de los cuales existe plétora en el momento de la crisis. Pero, como capital–dinero de por sí, como capital–dinero potencial, se halla sometido a un proceso constante de expansión y contracción. En vísperas de la crisis y ya dentro de ella, se produce una contracción del capital–mercancías en su calidad de capital dinero potencial. Éste representa para su poseedor y los acreedores de éste (así como también en cuanto garantía de las letras de cambio y los préstamos) menos capital–dinero que en el momento en que se compró y en que se celebraron las operaciones de descuento y las pignoraciones basadas en él. Si es esto lo que se quiere decir cuando se afirma que el capital–dinero de un país disminuye en los tiempos de crisis, vale tanto como decir que han bajado los precios de las mercancías. Por lo demás, esta bancarrota de los precios no hace más que compensar su anterior inflación.

Los ingresos de las clases improductivas y de las que viven de rentas fijas permanecen en su mayor parte estacionarios durante la inflación de los precios, que acompaña siempre a la superproducción y a la superespeculación. Su capacidad de consumo disminuye, por tanto, en términos relativos y, con ella, su capacidad para reponer la parte de la reproducción total que normalmente debiera ser absorbida por su consumo. Aun cuando su demanda permaneciese nominalmente estacionaria, disminuiría en realidad.

En lo que se refiere a las importaciones y exportaciones, hay que observar que todos los países se ven arrastrados unos tras otros a la crisis y que luego se pone de manifiesto que todos ellos, con muy pocas excepciones, han importado y exportado más de lo debido, con lo cual *la balanza de pagos es desfavorable para todos* y el problema no reside por tanto, en realidad, en la balanza de pagos misma. Por ejemplo, Inglaterra padece de reflujo de oro. Ha importado más de la cuenta. Pero, al mismo tiempo, todos los demás países están sobresaturados de mercancías inglesas. Por tanto, también en ellos han importado en exceso y se ven sobreimportados. (Claro está que existe una diferencia entre el país que exporta a crédito y aquellos que exportan poco a crédito o no exportan nada por este procedimiento. Pero también éstos importan a crédito; únicamente no ocurre así en los casos en que las mercancías son enviadas a ellos en consignación.) Puede ocurrir que la crisis estalle primeramente en Inglaterra, en el país que concede el mayor crédito y reclama el crédito menor, porque la balanza de pagos, la balanza de los pagos vencidos que es necesario liquidar inmediatamente, vaya *en contra* suya, a pesar de que la balanza general de comercio *sea favorable* a ella. Esto último se explica en parte por el crédito que este país concede y en parte por la masa de capitales prestados al extranjero, por virtud de la cual refluyen a él una masa de mercancías, además de los verdaderos reembolsos comerciales. (Pero a veces la crisis se manifiesta primeramente en los Estados Unidos, en el país que obtiene de Inglaterra la mayor parte del crédito comercial y de capitales.) El *crack* producido en Inglaterra, iniciado y acompañado por el reflujo de oro, salda la balanza de pagos de Inglaterra, en parte por la bancarrota de sus importadores (acerca de esto diremos algo más después), en parte por el envío al extranjero a precios baratos de una parte de su capital–mercancías, en parte por la venta de títulos y valores extranjeros y la compra de títulos y valores ingleses, etc. Luego, le llega la vez a otro país. La balanza de pagos era, momentáneamente, favorable a él; pero ahora desaparece o se acorta a causa de la crisis el plazo que en tiempos normales existía entre la balanza de pagos y la balanza de comercio y todos los pagos deben ser hechos efectivos inmediatamente. Y vuelve a repetirse aquí la misma historia de antes. En Inglaterra se produce ahora un reflujo de oro y en el otro país una baja de éste. Lo que en un país aparece como exceso de importaciones aparece en el otro país como exceso de exportaciones y viceversa. Pero la realidad es que en todos los países se produce un exceso de importaciones y de exportaciones (y téngase en cuenta que aquí nos estamos refiriendo a la crisis general y no a malas cosechas, etc.); es decir, superproducción, estimulada por el crédito y la inflación general de precios que lo acompaña.

En 1857 estalló en los Estados Unidos la crisis. El reflujo del oro se extendió de Inglaterra a Norteamérica. Pero tan pronto como explotó la inflación en los Estados Unidos se produjo la crisis en Inglaterra y el reflujo del oro pasó aquí desde Norteamérica. Y lo mismo ocurrió entre Inglaterra y el continente. La balanza de pagos, en tiempos de crisis, es contraria a todo país, por lo menos a todo país comercialmente desarrollado, pero siempre a uno tras otro, como en los incendios de gavillas, tan pronto como les va llegando el turno del pago; y la crisis, una vez que ha estallado, por ejemplo, en Inglaterra, condensa en

un período muy corto toda la serie de estos plazos. Entonces se revela que todos los países se han excedido al mismo tiempo en las exportaciones (es decir, en la producción) y en las importaciones (es decir, en el comercio), que en todos ellos se han exagerado los precios y se ha forzado el crédito. Y en todos sobreviene la misma bancarrota. El fenómeno del reflujo del oro va presentándose en todos, uno tras otro, y demuestra precisamente por su carácter general: 1° que el reflujo del oro es, simplemente, una manifestación de la crisis, y no su causa; 2° que el orden por el que se presenta en los diversos países sólo indica cuando le llega a cada uno de ellos el turno de ajustar sus cuentas con el ciclo, cuando vence en él el plazo de las crisis y se ponen en acción los elementos latentes de ésta.

Es característico de los escritores ingleses en materia de economía –y la más notable literatura económica inglesa se reduce desde 1830 fundamentalmente, a obras sobre *currency*, crédito y crisis– el considerar la exportación de metales preciosos en tiempos de crisis, a pesar del giro de los cambios, desde el punto de vista exclusivo de Inglaterra, como un fenómeno puramente nacional, cerrando resueltamente los ojos ante el hecho de que si su Banco aumenta el tipo de interés en tiempos de crisis todos los demás bancos europeos hacen lo mismo y no viendo que si hoy ellos ponen el grito en el cielo por el reflujo del oro, mañana ese grito se oirá en los Estados Unidos y pasado mañana en Alemania y en Francia.

En 1847 “había que hacer frente en Inglaterra a las obligaciones en curso” (debidas en gran parte al trigo). “Desgraciadamente se les hizo frente en gran parte mediante bancarrotas.” (La rica Inglaterra se da un respiro mediante la bancarrota frente al continente y los Estados Unidos.) “En la medida en que no se las liquidó mediante la bancarrota, se hizo frente a ellas recurriendo a la exportación de metales preciosos.” (*Report of Committee of Bank Acts*, 1857.) por tanto, en aquello en que las crisis inglesas se ven agudizadas por la legislación bancaria, esta legislación constituye un medio para estafar, en tiempos de hambre y penuria, a los países exportadores de cereales, primero en el trigo y luego en el dinero adeudado por él. El prohibir las exportaciones de trigo en estas épocas, tratándose de países que adolecen más o menos de carestía, constituye, pues, un medio muy racional contra este plan del Banco de Inglaterra de “hacer frente a sus obligaciones” derivadas de las importaciones de trigo “mediante bancarrotas”. Vale mucho más que los productores de trigo y los especuladores pierdan una parte de sus ganancias en beneficio de su país que no pierdan su capital en provecho de Inglaterra.

De lo dicho se desprende que en las crisis y, en general, en las paralizaciones de los negocios el capital–mercancías pierde en gran parte su cualidad de capital–dinero potencial. Y lo mismo ocurre con el capital ficticio, con los títulos y valores rentables, en la medida en que circulan en Bolsa como capitales–dinero. Su precio baja a medida que sube el tipo de interés. Baja asimismo por la escasez general de crédito, que obliga a sus poseedores a lanzarlos en masa al mercado para conseguir dinero. Y, finalmente, tratándose de acciones, baja unas veces al disminuir las rentas que dan derecho a percibir y otras veces como consecuencia del carácter especulativo de las empresas que con harta frecuencia representan. Este capital–dinero ficticio disminuye enormemente en épocas de crisis, y con él el poder de sus poseedores de obtener dinero en el mercado a cuenta de él. Sin embargo, la disminución de la cotización en dinero de estos títulos y valores en los boletines de cotización no tiene nada que ver con el capital real que representan y sí mucho, en cambio, con la solvencia de sus poseedores.

### **Notas al pie del capítulo XXX:**

1. “Los títulos del Estado no son sino el capital imaginario que representa la parte de la renta anual destinada al pago de las deudas. Se ha dilapidado un capital de la misma magnitud; éste sirve como índice del empréstito, pero no es esto lo que representa el título del Estado, pues el capital ha dejado ya de existir. Entretanto, tienen que surgir necesariamente nuevas riquezas del trabajo de la industria; una parte anual de estas riquezas se asigna de antemano a quienes tomaron a préstamo aquellas riquezas disipadas; esta parte es sustraída por medio de los impuestos a los que producen las riquezas para ser entregadas a los acreedores del Estado y, partiendo de la proporción habitual dentro del país entre el capital y el interés, se supone la

existencia de un capital imaginario tan grande como el capital del que podría brotar la renta anual que los acreedores tienen derecho a percibir” (Sismondi, *Nouveaux Principes* [París, 1819], tomo II, p. 227).

2. Una parte del capital–dinero acumulado y prestable no es, en realidad, más que una simple expresión del capital industrial. Si, por ejemplo, Inglaterra tenía invertidos, en 1857, unos 80 millones de libras esterlinas en ferrocarriles norteamericanos y otras empresas, esta inversión se basaba en la exportación de mercancías inglesas no reembolsadas por los norteamericanos. El exportador inglés libraba letras sobre los Estados Unidos para cubrir el importe de las mercancías exportadas, cuyas letras eran compradas por los accionistas ingleses y enviadas a los Estados Unidos en pago de las acciones suscritas.

\* Se trata, evidentemente, de una errata. Debe decir *ciclos* (Ed.).

3 (Como ya hemos hecho notar en otro pasaje, se ha operado aquí un viraje desde la última gran crisis general. La forma aguda del proceso periódico con su ciclo de diez años que hasta entonces venía observándose parece haber cedido el puesto a una sucesión más, bien crónica y larga de períodos relativamente cortos y tenues de mejoramiento de los negocios y de períodos relativamente largos de opresión sin solución alguna. Aunque tal vez se trate simplemente de una mayor duración del ciclo. En la infancia del comercio mundial, de 1815 a 1847, pueden observarse sobre poco más o menos crisis\* de cinco años; de 1847 a 1867, los ciclos son, resueltamente, de diez años; ¿estaremos tal vez en la fase preparatoria de un nuevo *crack* mundial de una vehemencia inaudita? Hay algunos indicios de ello. Desde la última crisis general de 1867, se han producido grandes cambios. El gigantesco desarrollo de los medios de comunicación – navegación transoceánica de vapor, ferrocarriles, telégrafo eléctrico, Canal de Suez– ha creado por primera vez un verdadero mercado mundial. Inglaterra, país que antes monopolizaba la industria, tiene hoy a su lado una serie de países industriales competidores; en todos los continentes se han abierto zonas infinitamente más extensas y variadas a la inversión del capital europeo sobrante, lo que le permite distribuirse mucho más y hacer frente con más facilidad a la superespeculación local. Todo esto contribuye a eliminar o amortiguar fuertemente la mayoría de los antiguos focos de crisis y las ocasiones de crisis. Al mismo tiempo, la concurrencia del mercado interior cede ante los *cartels* y los *trusts* y en el mercado exterior se ve limitada por los aranceles protectores de que se rodean todos los grandes países con excepción de Inglaterra. Pero, a su vez, estos aranceles protectores no son otra cosa que los armamentos para la campaña general y final de la industria que decidirá de la hegemonía en el mercado mundial. Por donde cada uno de los elementos con que se hace frente a la repetición de las antiguas crisis lleva dentro de sí el germen de una crisis futura mucho más violenta. F. E.)

## CAPITULO XXXI

### CAPITAL–DINERO Y CAPITAL EFECTIVO. II

(Continuación)

No hemos llegado aún, ni mucho menos, al término del problema de hasta qué punto la acumulación del capital en forma de capital–dinero susceptible de ser prestado coincide con la verdadera acumulación, con la ampliación real del proceso de reproducción.

La transformación del dinero en capital–dinero susceptible de ser prestado es un proceso mucho más simple que el de la transformación del dinero en capital productivo. Pero aquí tenemos que distinguir dos cosas:

1º la simple transformación del dinero en capital de préstamo;

2º la transformación de capital o renta en dinero, que a su vez se transforma en capital de préstamo.

El segundo punto es el único que puede llevar implícita una acumulación positiva del capital de préstamo enlazada con la verdadera acumulación del capital industrial.

#### *1. Transformación de dinero en capital de préstamo*

Ya hemos visto que puede producirse una acumulación, una superabundancia de capital de préstamo que sólo guarda conexión con la acumulación productiva en el sentido de que se halla en razón inversa a ella. Esto ocurre en dos fases del ciclo industrial, primeramente en el momento en que el capital industrial se contrae bajo las dos formas de capital–mercancías y de capital productivo, y en segundo lugar en el momento en que empieza a mejorar la situación, pero en que todavía el crédito comercial no recurre mucho al crédito bancario. En el primer caso, el capital–dinero que antes se empleaba en la producción y en el comercio aparece ahora como capital de préstamo inactivo; en el segundo caso, aparece empleado en una medida creciente, pero a un tipo muy bajo de interés, pues ahora es el capitalista industrial y comercial quien prescribe las condiciones del préstamo al capitalista poseedor del dinero. La plétora de capital de préstamo expresa en el primer caso un estancamiento del capital industrial y en el segundo una independencia relativa del crédito comercial con respecto al crédito bancario, basada en la fluidez del reflujo, en los plazos cortos del crédito y en la preponderancia de los negocios emprendidos con capital propio. Aún no han salido a escena los especuladores que cuentan con capital–crédito ajeno; y las gentes que operan con capital propio están aún muy lejos de trabajar con operaciones que puedan considerarse ni remotamente como puras operaciones de crédito. En la primera fase, la plétora de capital de préstamo es precisamente lo inverso de un signo de acumulación real. En la segunda, coincide con la expansión renovada del proceso de reproducción; la acompaña, pero no es la causa determinante de ella. La plétora de capital de préstamo cede ya, sólo es puramente relativa, con relación a la demanda. La extensión del proceso real de acumulación se ve estimulada en ambos casos por el hecho de que el tipo de interés, que en el primer caso coincide con los precios bajos y en el segundo con el alza lenta de los precios, aumenta la parte de la ganancia que se convierte en beneficio del empresario. Y este mismo fenómeno se da más aún al subir el tipo de interés a su nivel medio en los momentos de culminación del período de prosperidad, en que, aun habiendo aumentado, no guarda sin embargo relación con la ganancia.

Hemos visto, por otra parte, que puede producirse una acumulación del capital de préstamo sin que medie una acumulación efectiva, por medios puramente técnicos, tales como la extensión y la concentración del sistema bancario, el ahorro de las reservas de circulación o también del fondo de reserva de los medios de pago de los particulares, que de este modo se convierten por breve tiempo en capital de préstamo. Aunque este capital de préstamo, que por ello se llama también capital flotante (*floating capital*), sólo conserva la forma de capital de préstamo durante períodos breves (y que sólo necesita ser descontado por corto tiempo), fluye y refluye constantemente. Lo que unos retiran lo ingresan otros. Por donde, en realidad, la masa del capital–dinero susceptible de ser prestado (no nos referimos aquí a préstamos por años, sino simplemente a préstamos

de corta duración, garantizados con letras de cambio y depósitos) crece independientemente en absoluto de lo que es la verdadera acumulación.

*Bank-Committee*, 1857. Pregunta núm. 501; “¿Qué entiende usted por *floating capital*?” (Mr. Weguelin, gobernador del banco de Inglaterra:) “Es el capital que puede emplearse para préstamos de dinero a corto plazo... 502) Billetes del Banco de Inglaterra... de los bancos provinciales, y el volumen del dinero existente en el país. (Pregunta:) No parece, según los informes que obran en poder del Comité, que si usted entiende por *floating capital* la circulación activa” (es decir, los billetes del Banco de Inglaterra [F. E]) “se produzcan en esta circulación activa oscilaciones muy importantes”. (Sin embargo, hay una gran diferencia entre que los medios de esta circulación activa sean adelantados por los prestamistas de dinero o por los mismos capitalistas reproductivos. Respuesta de Weguelin:) “Yo incluyo en el *floating capital* las reservas de los banqueros, en las que se dan considerables oscilaciones.” Es decir, las oscilaciones importantes afectan a la parte de los depósitos que los banqueros no vuelve a prestar, sino que figuran como su reserva y también, en gran parte, como reserva del Banco de Inglaterra en el cual han sido depositados. Por último, el mismo señor Weguelin nos dice que el *floating capital* es el *bullion*, es decir, las barras y el metal amonedado (503). Es, verdaderamente, maravilloso ver cómo en este galimatías del crédito del mercado de dinero todas las categorías de la economía política adquieren otro sentido y otra forma. *Floating capital* es aquí sinónimo de *circulating capital*, que naturalmente es algo muy distinto, y *money* es *capital*, y *bullion* es *capital* y los billetes de banco son *circulation*, y el *capital* es una *commodity* y las deudas son *commodities* y el *fixed capital* dinero invertido en títulos y valores de difícil salida.

“Los bancos por acciones de Londres... han visto aumentar sus depósitos de 8.850,774 libras esterlinas en 1847 a 43.100,724 libras esterlinas en 1857... Los datos y testimonios que obran en poder del Comité permiten llegar a la conclusión de que una gran parte de esta inmensa suma procede de fuentes que antes no podían emplearse para este fin, de que la costumbre de abrir una cuenta corriente en el banco y depositar dinero en ella se ha hecho extensiva a numerosas fuentes que antes no podían ser empleadas con esta finalidad y de que la costumbre de abrir una cuenta en el banco y depositar dinero en ello se ha hecho extensiva a numerosas clases que antes no invertían su capital (!) en esta forma. Mr. Rodwell, presidente de la asociación de los bancos privados provinciales” (a diferencia de los bancos por acciones [F. E]) “y delegado por ella para declarar ante el Comité, hace constar que en la región de Ipswich esta costumbre se ha cuadruplicado últimamente entre los arrendatarios y pequeños comerciantes de la región y que casi todos los arrendatarios, hasta los que sólo pagan 50 libras de renta anual, depositan ahora su dinero en los bancos. La masa de estos depósitos encuentra, naturalmente, su vía hacia el empleo en los negocios y gravita principalmente hacia Londres, que es el centro de las actividades comerciales, donde se emplea especialmente en el descuento de letras de cambio y en otras operaciones de anticipos a los clientes de los banqueros londinenses. Sin embargo, una gran parte de estos depósitos, para la que los mismos banqueros no encuentran directamente demanda, va a parar a manos de los *bill-brokers*, quienes entregan a los banqueros, a cambio de ella, letras comerciales sobre Londres y las provincias, descontadas ya por ellos.” (*Bank-Committee*, 1858, p. v [párrafo núm. 8].)

El banquero, al adelantar dinero a cuenta de las letras de cambio descontadas ya por el *bill-broker*, lo que hace en realidad es volver a descontarlas; pero en la práctica muchas de estas letras han sido redescontadas ya por el mismo *bill-broker*, y el mismo dinero con que el banquero redescuenta las letras del *bill-broker* es empleado por éste para volver a descontar otras nuevas. Véase ahora a dónde conduce esto: “Las letras de acomodación y los créditos en blanco han creado extensos créditos ficticios, cosa que ha venido a facilitar el método seguido por los bancos provinciales por acciones, los cuales descuentan estas letras y luego las someten al redescuento exclusivamente, para ello, en el crédito del banco, sin atender para nada a la condición de las mismas letras.” (*Ob. cit.* [página XXI, párrafo núm. 52].)

Acerca de este redescuento y de la ayuda que este aumento puramente técnico del capital-dinero susceptible de ser prestado significa para las especulaciones a base del crédito, es interesante el siguiente pasaje tomado del *Economist*: “durante muchos años, el capital —es decir, el capital-dinero de préstamo— fue acumulándose en algunos distritos del país más rápidamente de lo que se empleaba, mientras que en otros los medios de su inversión se multiplicaban más aprisa que el mismo capital. Y así, mientras que en los distritos agrícolas los banqueros no encontraban ocasión para invertir sus depósitos rentables y seguramente en su propia comarca, en los distritos industriales y en los centros comerciales se encontraban con más demanda de capital de la que podían satisfacer. Los efectos de estas distintas situaciones según los diversos distritos condujo en los últimos años al nacimiento y a la difusión vertiginosamente rápida de una nueva clase de casas dedicadas a la distribución de capital, que, aunque generalmente se designan con el nombre de *bill-brokers*,

son en realidad banqueros en la mayor de las escalas. El negocio de estas casas consiste en asumir, para determinados períodos y con un determinado interés, unos y otros estipulados, el capital sobrante de los bancos de aquellos distritos que no disponen de medios propios de inversión, así como los medios temporalmente ociosos de las sociedades anónimas y las grandes casas comerciales, para adelantar este dinero por un tipo más alto de interés a los bancos de los distritos en que existe mayor demanda de capital; generalmente, mediante el redescuento de las letras de cambio de sus clientes... De este modo, la Lombardstreet se ha convertido en el gran centro de transferencia de los capitales inactivos de una parte del país en que no pueden emplearse rentablemente a la otra parte, en que existe demanda para ellos; y esto tanto para las distintas partes del país como para los individuos que se encuentran en una posición parecida.

En un principio, todas estas actividades se reducían casi exclusivamente a préstamos con garantía bancaria. Pero a medida que el capital del país crecía rápidamente y se iba atesorando cada vez más mediante la creación de nuevos bancos, los fondos puestos a disposición de estas casas de descuento llegaron a ser tan grandes, que dichas casas empezaron a adelantar dinero primero sobre, *dock warrants* (certificados de depósito sobre mercancías guardadas en los almacenes de los puertos o estaciones) y luego sobre talones de carga que no representaban aún, ni mucho menos, productos llegados a su destino, aunque a veces, si bien no generalmente, se hubiesen librado ya letras por su importe sobre los corredores de mercancías. Esta práctica no tardó en hacer cambiar todo el carácter de los negocios ingleses. Estas facilidades que se ofrecían en la Lombardstreet daban a los corredores de mercancías de Mincing Lane [la Bolsa londinense del té y del café] una posición muy fuerte; estos corredores reflejaban, a su vez, todas las ventajas de los comerciantes importadores, los cuales tomaban una parte tan considerable en ello, que mientras que veinticinco años antes el hecho de tomar crédito a cuenta de sus talones de carga o incluso de sus *dock warrants* habría arruinado el crédito de un comerciante, en los últimos años esta práctica se ha generalizado tanto, que se la puede considerar como norma y no como lo que era hace veinticinco años, como una rara excepción. Y hasta tal punto se ha extendido este sistema, que en la Lombardstreet se han llegado a conceder grandes sumas sobre letras de cambio libradas a cuenta de la cosecha *todavía en pie* en las lejanas colonias. Estas facilidades trajeron como consecuencia el que los comerciantes importadores ampliasen sus negocios con el extranjero e invirtiesen su capital flotante (*floating*), con el que hasta ahora habían operado en sus negocios, del modo más reprobable, en plantaciones coloniales, sobre las que sólo podían ejercer un control muy pequeño o no podían ejercer control alguno. He aquí la concatenación directa de los créditos. El capital del país acumulado en nuestros distritos agrícolas se deposita en pequeñas cantidades en los bancos del país y se centraliza para que pueda ser empleado en la Lombardstreet. Pero sólo se moviliza rentablemente, primero, gracias a la extensión de los negocios en nuestros distritos mineros e industriales mediante el redescuento de las letras por aquellos bancos, y, segundo, para la concesión de mayores facilidades a los importadores de productos extranjeros, mediante anticipos sobre *dock warrants* y talones de carga, con lo cual el capital comercial “legítimo es movilizado por las casas que se dedican a negocios con el extranjero y a negocios coloniales, destinándose así a los tipos más reprobables de inversión en plantaciones ultramarinas” (*Economist* [20 de noviembre] 1847, p. 1,334). Ahí tenemos, pues, el “hermoso” entrelazamiento de los créditos. El imponente del campo cree que deposita su dinero en manos de su banquero exclusivamente y se hace además la ilusión de que si su banquero llega a prestar dinero a alguien es a particulares conocidos suyos. No tienen ni la más remota idea de que este banquero pone sus depósitos a disposición de un *bill-broker* de Londres sobre cuyas operaciones ninguno de los dos, ni el banquero ni el imponente, tienen el menor control.

Ya hemos visto más arriba cómo las grandes empresas públicas, las compañías de ferrocarriles, por ejemplo, pueden aumentar momentáneamente el capital de préstamo al dejar siempre disponibles en los bancos durante cierto tiempo las cantidades desembolsadas, hasta que llegue la hora de darles un empleo efectivo.

Por lo demás, la masa del capital de préstamo difiere totalmente de la cantidad de la circulación. Por cantidad de circulación entendemos aquí la suma de los billetes de banco y el metal amonedado que se hallan en circulación en un país, incluyendo los lingotes de metales preciosos. Una parte de esta cantidad forma la reserva de los bancos, cuyo volumen oscila constantemente.

“El 12 de noviembre de 1857” (fecha en que se declaró en suspenso la ley bancaria de 1844) “la reserva total del Banco de Inglaterra, incluyendo todos los bancos-sucursales, ascendía solamente a 580,751 libras esterlinas; la suma de los depósitos ascendía en la misma fecha a 22<sup>1</sup>/<sub>2</sub> millones de libras, de los cuales cerca de 6<sup>1</sup>/<sub>2</sub> millones pertenecían a los banqueros londinenses” (*Bank Acts*, 1858, p. LVII).

Las variaciones del tipo de interés (prescindiendo de las producidas en períodos largos o de las diferencias entre el tipo de interés de diversos países, pues las primeras se hallan condicionadas por las

variaciones de la cuota general de ganancia y las segundas por las diferencias entre las cuotas de ganancia y el desarrollo del crédito) dependen de la oferta de capital de préstamo (suponiendo que las demás circunstancias, e nivel de confianza, etc., sean las mismas), es decir, del capital que se presta en forma de dinero, metal amonedado y billetes de banco; a diferencia del capital industrial que se presta como tal, en forma de mercancías, por medio del crédito comercial, entre los mismos agentes de la reproducción.

Sin embargo, la masa de este capital–dinero susceptible de ser prestado es distinta e independiente de la masa del dinero circulante.

Si, por ejemplo, se prestan 20 libras esterlinas cinco veces al día, se prestará un capital–dinero de 100 libras, lo cual llevará implícito al mismo tiempo que estas 20 libras esterlinas funcionan además cuatro veces por lo menos como medio de compra y de pago; pues si no mediasen los eslabones de la compra y el pago a través de los cuales aquella suma representa cuatro veces la forma transfigurada del capital (es decir, la forma de mercancía, incluyendo también la fuerza de trabajo), no constituiría un capital de 100 libras esterlinas, sino solamente cinco créditos por 20 libras cada uno.

Tratándose de países de crédito desarrollado, podemos admitir que todo el capital–dinero disponible para ser prestado existe bajo la forma de depósitos bancarios o en poder de los prestamistas de dinero ¿Esto puede decirse, por lo menos, del negocio de préstamos de dinero en general. Además, en las épocas de buenos negocios, y antes de que se desate la verdadera especulación, si existen facilidades de crédito y creciente confianza, la mayor parte de las funciones de la circulación se realizarán por medio de simples transferencias de crédito, sin necesidad de recurrir a dinero metálico ni a dinero–papel.

La simple posibilidad de grandes sumas en depósito con una cantidad relativamente pequeña de medios de circulación depende exclusivamente:

1º Del número de compras y pagos que realice la misma moneda;

2º Del número de veces que retorne en depósito a los bancos, pues la posibilidad de repetir su función de medio de compra y de pago se halla condicionada por el número de veces que vuelva a convertirse en depósito. Por ejemplo, un comerciante al por menor deposita semanalmente en su banco 100 libras esterlinas en dinero; el banquero las emplea para hacer efectivo una parte del dinero depositado por el fabricante; éste paga con ellas a los obreros, los cuales las utilizan para pagar al comerciante al por menor, quien las reingresa en el banco como depósito. De este modo, las 100 libras impuestas por el comerciante al por menor servirán, primero, para hacer efectivo un depósito del fabricante, segundo, para pagar a los obreros, tercero, para que éstos paguen al propio tendero, y cuarto para que éste deposite en el banco otra parte de su capital–dinero; por donde al cabo de 20 semanas, suponiendo que no se vea en la necesidad de girar contra este dinero, el comerciante al por menor habrá constituido en manos de su banquero, con las mismas 100 libras, un depósito de 2,000.

En qué medida se halla ocioso este capital–dinero sólo puede saberse comprobando el flujo y el reflujo de los fondos de reserva de los bancos. Por eso Mr. Weguelin, gobernador del Banco de Inglaterra en 1857, llega a la conclusión de que el “único” capital de reserva es el oro que se encuentra en las arcas del Banco: “1,258. A mi juicio, la tasa de descuento se halla determinada en realidad por la cuantía del capital inactivo existente en el país. El volumen del capital inactivo se halla representado por las reservas del Banco de Inglaterra que son prácticamente las reservas–oro. Por consiguiente, cuando el oro refluye disminuye con ello el volumen del capital inactivo dentro del país, con lo cual aumenta, como es lógico, el valor de la parte restante”. “1,364 [W. Newmarch]: Las reservas–oro del Banco de Inglaterra son, en realidad, la reserva central o el tesoro contante que sirve de base a todos los negocios del país... Sobre este tesoro o este receptáculo es sobre el que repercuten siempre los efectos de los cambios exteriores” (*Report on Bank Acts*, 1857 [páginas 108, 109]).

Una pauta de la acumulación del capital efectivo, es decir, del capital productivo y del capital–mercancías, nos la da la estadística de las exportaciones e importaciones. Y esta estadística nos revela que en el período de desarrollo de la industria inglesa (1815–1870), el cual se mueve a través de los ciclos decenales, el máximo de la última época de prosperidad anterior a la crisis reaparece siempre como mínimo de la época de prosperidad que viene inmediatamente después, para luego remontarse hasta un máximo mucho más elevado.

El valor real o declarado de los productos exportados por la Gran Bretaña e Irlanda en el año de prosperidad de 1824 fue de 40.396,300 libras esterlinas. La crisis de 1825 hace descender el volumen de las exportaciones por debajo de esta suma, oscilando entre los 35 y los 39 millones anuales. Al retornar la

prosperidad en 1834, rebasa el anterior nivel máximo con 41.649,191 libras esterlinas, llegando en 1836 al nuevo máximo de 53.368,571 libras. En 1837 vuelve a descender a 42 millones, por donde el nuevo mínimo es ya muy superior al antiguo máximo, para oscilar después entre 50 y 53 millones. El retorno de la prosperidad hace que el volumen de las exportaciones ascienda en 1844 a 58<sup>1</sup>/<sub>2</sub> millones, lo que vuelve a rebasar ya con mucho el máximo de 1836. En 1845 llega a 60.111,082 libras; baja luego, en 1846, a 57 millones y en 1847 arroja cerca de 59 millones. En 1848 desciende a cerca de 53 millones y en 1849 vuelve a subir a 63<sup>1</sup>/<sub>2</sub> millones, en 1853 a cerca de 99 millones, en 1854 a 97 millones, en 1855 a 94<sup>1</sup>/<sub>2</sub> millones y en 1856 a cerca de 116 millones, alcanzando el máximo en 1857 con 122 millones. En 1858 baja a 116 millones, para remontarse de nuevo a 130 millones ya en 1859, en 1860 a cerca de 136 millones, en 1861 alcanza a 125 millones solamente (con lo que el nuevo mínimo vuelve a ser más alto que el máximo anterior) y en 1863 arroja la cifra de 146<sup>1</sup>/<sub>2</sub> millones.

La misma comprobación podría hacerse, naturalmente en lo tocante a las importaciones, que revelan la extensión del mercado, pero aquí sólo nos interesa la escala de la producción. (Esto sólo puede aplicarse a Inglaterra, naturalmente, con referencia a la época del monopolio industrial; pero es aplicable con carácter general a todos los países en que existe una gran industria moderna, durante la época de expansión del mercado mundial. *F. E.*)

## *2. Transformación de capital o rentas en dinero que se convierte, a su vez, en capital de préstamo*

Examinamos aquí la acumulación del capital–dinero en cuanto no es expresión bien de un estancamiento en el flujo del crédito comercial, bien del ahorro, ya sea de los verdaderos medios de circulación, ya del capital de reserva de los agentes interesados en la reproducción.

Fuera de estos dos casos, la acumulación de capital–dinero puede obedecer al aflujo extraordinario de oro, como ocurrió en 1852 y en 1853 a consecuencia de la explotación de las nuevas minas de oro de Australia y California. Este oro fue depositado en el Banco de Inglaterra. Los depositantes recibieron a cambio billetes de banco, que no volvieron a depositar directamente en poder de los banqueros. De este modo, aumentaron extraordinariamente los medios circulantes (Declaración de Weguelin, *Bank Committee*, 1857, núm. 1,329). El Banco procuró valorizar estos depósitos rebajando al 2% el tipo de descuento. La masa de oro depositada en el Banco de Inglaterra ascendió en término de seis meses (1853) a 22–23 millones.

Huelga decir que la acumulación de todos los capitalistas dedicados a prestar dinero se realiza siempre directamente en forma de dinero, a diferencia de la verdadera acumulación de los capitalistas industriales, la cual se efectúa generalmente, como hemos visto, mediante el aumento de los elementos que forman el mismo capital reproductivo. El desarrollo del sistema de crédito y la enorme concentración del negocio de préstamo de dinero en manos de los grandes bancos tiene, por tanto, que acelerar ya de por sí la acumulación del capital susceptible de ser prestado, como forma distinta de la acumulación real. Este rápido desarrollo del capital de préstamo es, por tanto, un resultado de la acumulación real, pues es consecuencia del desarrollo del proceso de reproducción, y la ganancia que constituye la fuente de acumulación de estos capitalistas monetarios no es sino una deducción de la plusvalía arrancada por los capitalistas reproductivos (y, al mismo tiempo, la apropiación de una parte de los intereses producidos por los ahorros *de otros*). El capital de préstamo acumula a costa de los industriales y los comerciantes al mismo tiempo. Hemos visto cómo en las fases malas del ciclo industrial puede elevarse tanto el tipo de interés, que llegue incluso a absorber temporalmente la ganancia en algunas ramas industriales cuya situación sea especialmente desfavorable. Al mismo tiempo, bajan los precios de los valores del Estado y de otros títulos y valores. Es el momento que los poseedores de capitales–dinero aprovechan para comprar en masa estos títulos y valores depreciados, que al sobrevenir la nueva fase no tardan en volver a cotizarse más altos y en recobrar su cotización normal. Logrando esto, vuelven a lanzarlos al mercado, apropiándose de este modo una parte del capital–dinero del público. La parte no lanzada al mercado rinde intereses más altos, por haberse adquirido a bajo precio. Y toda la ganancia conseguida por los poseedores de los capitales–dineros, y que vuelven a convertir en capital, la convierten ante todo en capital–dinero destinado a préstamos. La acumulación de este capital, distinta de la verdadera acumulación, aunque fruto de ella, sigue, pues, su curso, si nos fijamos solamente en los capitalistas monetarios, en los banqueros, etcétera, como acumulación de esta clase especial de capitalistas. Y tiene que crecer necesariamente a medida que se extiende el sistema de crédito, tal como acompaña a la ampliación real del proceso de reproducción.

Cuando el tipo de interés es bajo, la depreciación del capital–dinero recae principalmente sobre los imponentes, no sobre los bancos. Antes de desarrollarse en Inglaterra los bancos por acciones, se hallaban en poder de los bancos sin producir intereses las tres cuartas partes de los depósitos. Actualmente, cuando los producen, representan como mínimo un 1% menos que el tipo de interés corriente.

Por lo que se refiere a la acumulación en dinero de las demás clases capitalistas, prescindimos de la parte que se invierte en títulos y valores rentables y se acumula en esta forma. Nos limitamos a examinar la parte que es lanzada al mercado como capital–dinero destinado a préstamos.

Tenemos aquí, en primer lugar, la parte de la ganancia que no se consume como renta, sino que se destina a la acumulación, pero que los capitalistas industriales no tienen, de momento, medio de invertir en sus propios negocios. Esta ganancia existe directamente bajo la forma de capital–mercancías, una parte de cuyo valor representa, realizándose con éste en dinero. Pues bien, si no vuelve a convertirse (prescindimos por el momento del comerciante, al que hemos de referirnos de un modo especial) en los elementos de producción del capital–mercancías, no tiene más remedio que permanecer durante algún tiempo bajo la forma de dinero. Y esta masa crece a medida que crece la masa misma del capital, aun cuando disminuya la cuota de ganancia. La parte que se destina a gastarse como renta va consumiéndose poco a poco, pero entretanto que se consume constituye, como depósito, un capital de préstamo en poder del banquero. Por tanto, hasta el incremento de la parte de la ganancia invertida como renta se traduce en una gradual y constantemente renovada acumulación de capital de préstamo. Y lo mismo ocurre con la otra parte destinada a la acumulación. Con el desarrollo del sistema de crédito y de su organización, hasta el aumento de las rentas, es decir, del consumo de los capitalistas industriales y comerciales, se traduce, pues, en una acumulación del capital destinado a préstamos. Y esto es aplicable a todas las rentas que van consumiéndose gradualmente, es decir, a la renta del suelo, a los salarios en sus formas más elevadas, a los ingresos de las clases improductivas, etc. Todas ellas revisten durante cierto tiempo la forma de rentas en dinero y pueden, por tanto, convertirse en depósitos y, consiguientemente, en capital destinado a préstamo. Es aplicable a todas las rentas, ya se destinen al consumo o a la acumulación, siempre y cuando que existan de algún modo en forma de dinero, que sean una parte de valor del capital–mercancías transformable en dinero y, por consiguiente, expresión y resultado de la verdadera acumulación, pero no el mismo capital productivo. Si un fabricante de hilados cambia su producto por algodón, y la parte que constituye su renta por dinero, la existencia real de su capital industrial serán los hilados que pasan a manos del fabricante de tejidos o tal vez del consumidor privado, y además la existencia – ya sea para fines de reproducción o para fines de consumo– tanto del valor–capital como de la plusvalía contenida en él. El volumen de la plusvalía convertida en dinero dependerá del volumen de la plusvalía que se contenga en los hilados. Pero tan pronto como se convierte en dinero, éste sólo representa la existencia de valor de esta plusvalía. Y como tal se convierte en factor del capital destinado a préstamos. Para ello sólo hace falta una cosa: que se constituya en depósito, si es que su propio poseedor no se adelanta a prestarlo. En cambio, para que pueda volver a convertirse en capital productivo tiene que darse, además, otra condición: que alcance un determinado límite mínimo.

## CAPITULO XXXII

### CAPITAL–DINERO Y CAPITAL EFECTIVO

(Conclusión)

#### III

La masa del dinero que revierte así a capital es resultado del proceso de reproducción en masa, pero considerada por sí, como capital–dinero susceptible de ser prestado, no es por sí misma masa de capital reproductivo.

Lo más importante de lo expuesto hasta aquí es que la expansión de la parte de la renta destinada al consumo (prescindiéndose aquí del obrero, ya que su renta = al capital variable) se presenta primeramente como acumulación de capital–dinero. Entra, pues, en la acumulación del capital–dinero un factor esencialmente distinto de la acumulación efectiva del capital industrial, pues la parte del producto anual destinada al consumo no se convierte en modo alguno en capital. Una parte de ella *repone* capital, es decir, el capital constante de los productores de medios de consumo, pero, en la medida en que se convierte realmente en capital, existe bajo la forma natural de la renta de los productores de este capital constante. El mismo dinero que representa la renta, que sirve como simple intermediario del consumo, se convierte normalmente, durante cierto tiempo, en capital–dinero susceptible de ser prestado. Cuando este dinero representa salarios, es al mismo tiempo la forma–dinero del capital variable; y cuando repone el capital constante de los productores de medios de consumo, es la forma–dinero que reviste momentáneamente su capital constante y sirve para comprar los elementos naturales de su capital constante que ha de ser repuesto. Ni bajo una forma ni bajo otra expresa de por sí acumulación, aunque su masa aumente a medida que aumenta el volumen del proceso de reproducción. Pero llena temporalmente la función de dinero susceptible de ser prestado y, por tanto, la función de capital–dinero. Por tanto, en este sentido, la acumulación de capital–dinero tiene que reflejar siempre necesariamente una acumulación mayor de capital del que realmente existe, ya que la expansión del consumo individual, a la que sirve de vehículo el dinero, aparece como acumulación de capital–dinero, puesto que suministra la forma–dinero para la acumulación real, para el dinero que abre nuevas inversiones de capital.

La acumulación del capital–dinero susceptible de ser prestado no expresa, pues, en parte, más que el hecho de que todo el dinero en que se convierte el capital industrial en su proceso cíclico reviste la forma, no de dinero *invertido* por los reproductores, sino de dinero *prestado* por ellos, por donde, en realidad, la inversión de dinero que necesariamente tiene que efectuarse en el proceso de reproducción aparece como inversión de dinero prestado. En realidad, se prestan unos a otros a base del crédito comercial el dinero que necesitan para el proceso de reproducción. Pero esto reviste la forma de que el banquero a quien se le presta una parte de los reproductivos se lo presta, a su vez, a otra parte de ellos, operación en la que el banquero aparece como dispensador de bendiciones; y al mismo tiempo bajo la forma de que el poder de disposición sobre este capital se concentra enteramente en manos de los banqueros como intermediarios.

Sólo nos resta ahora exponer algunas formas especiales de acumulación de capital–dinero. Queda libre capital, por ejemplo, al bajar los precios de los elementos de producción, materias primas, etc. Si el industrial no puede ampliar directamente su proceso de reproducción, una parte de su capital dinero queda eliminado como sobrante del ciclo de reproducción y se convierte en capital–dinero susceptible de ser prestado. En segundo lugar, queda libre capital en forma de dinero, principalmente en poder del comerciante, cuando surgen interrupciones en los negocios. Si el comerciante ha terminado una serie de negocios y no puede, a consecuencia de tales interrupciones, iniciar la nueva serie de negocios hasta pasado algún tiempo, el dinero realizado representará para él tesoro, capital sobrante. Pero representará, al mismo tiempo, acumulación directa de capital–dinero susceptible de ser prestado. En el primer caso, la acumulación de capital–dinero expresa la repetición del proceso de reproducción en condiciones más favorables, liberación efectiva de una parte del capital que antes se haya vinculado y, por tanto, la posibilidad de ampliar el proceso de reproducción con los mismos recursos pecuniarios. En el segundo caso representa, por el contrario, una simple interrupción del curso de las transacciones. Pero, tanto en uno como en otro caso, el capital se convierte en capital–dinero susceptible de ser prestado, representa acumulación de este capital–dinero, actúa por igual sobre el mercado de dinero y el tipo de interés, aunque unas veces obre como acicate y otras veces como rémora del proceso real de acumulación. Finalmente, se produce acumulación de capital–dinero por la existencia de gentes que, después de hacer su negocio y ponerlo a buen seguro, se retiran del proceso de

reproducción. Cuantas más ganancias se obtengan en el transcurso del ciclo industrial, más numerosas serán las gentes que obren así. Aquí, la acumulación de capital–dinero susceptible de ser prestado expresa, de una parte, acumulación real (en cuanto a su volumen relativo) y, de otra parte, simplemente la proporción en que los capitalista industriales se convierten en simples capitalistas financieros.

Por lo que se refiere a la otra parte de la ganancia que no se destina a ser consumida como renta, sólo se convierte en capital–dinero cuando no puede emplearse directamente en ampliar los negocios en la rama de producción en que se obtiene. Esto puede obedecer a una de dos causas. Una es que esta rama de producción se halle plétórica de capital. Otra, que la acumulación, para poder funcionar como capital, necesite alcanzar antes cierto volumen, según las proporciones de la inversión de nuevo capital en este negocio concreto. Empieza, pues, convirtiéndose en capital–dinero susceptible de ser prestado y sirve para ampliar la producción en otras ramas. Suponiendo que todas las demás circunstancias permanezcan invariables, la masa de la ganancia destinada a convertirse de nuevo en capital dependerá de la masa de la ganancia obtenida y, por tanto, de volumen del mismo proceso de reproducción. Pero si esta nueva acumulación tropieza en su desarrollo con dificultades, con carencia de órbitas de inversión: si, por consiguiente, están abarrotadas las ramas de producción y existe exceso de oferta de capital de préstamo, esta plétora de capital–dinero susceptible de ser prestado sólo demostrará una cosa, a saber: las trabas con que tropieza la producción *capitalista*. La siguiente especulación a base de crédito pondrá de manifiesto que no existe ningún obstáculo positivo que se oponga al empleo de este capital superfluo. Existe, si, un obstáculo nacido de las leyes por las que se rige su valorización, de las trabas que se oponen al capital, para valorizarse como tal capital. La plétora de capital–dinero de por sí no indica necesariamente superproducción ni tampoco carencia de esferas de inversión para el capital.

La acumulación de capital de préstamo consiste simplemente en que el dinero cristalice como dinero susceptible de ser prestado. Este proceso difiere mucho de su transformación efectiva en capital; es, simplemente, la acumulación de dinero bajo una forma en que puede convertirse en capital. Pero esta acumulación puede expresar, como ha sido puesto de manifiesto, factores muy distintos de la verdadera acumulación. Al irse ampliando constantemente la acumulación efectiva, esta acumulación ampliada de capital–dinero puede, en parte, ser resultado suyo y en parte resultado de factores que la acompañan, pero que difieren totalmente de ella, y en parte, finalmente, resultado incluso de entorpecimientos de la verdadera acumulación. Ya el hecho de que la acumulación de capital de préstamo se vea incrementada por estos factores independientes de la verdadera acumulación pero que, a pesar de ello, la acompañan, tiene necesariamente que producir en determinadas fases del ciclo una plétora constante de capital–dinero, la cual aumenta a medida que se desarrolla el crédito. Con ella tiene que desarrollarse, por tanto, al mismo tiempo, la necesidad de empujar al proceso de producción haciéndole desbordarse sobre sus límites capitalistas: exceso de comercio, superproducción, exceso de crédito. Y al mismo tiempo, esto tiene que revestir siempre necesariamente formas que provoquen una reacción.

Huelga entrar a examinar aquí lo que se refiere a la acumulación de capital–dinero procedente de la renta del suelo, el salario, etc.,. Bastará destacar un aspecto del problema, y es que la operación del ahorro efectivo y la abstinencia (por los atesoradores), en la medida en que contribuye a la acumulación, queda reservada por la división del trabajo, a medida que se desarrolla la producción capitalista, a aquellos que perciben el mínimo de dichos elementos y que no pocas veces pierden lo que habían ahorrado, como les ocurre a los obreros con las quiebras de los bancos. De una parte, tenemos que el capital del capitalista industrial no es “ahorrado” por él mismo, ya que, en proporción a la magnitud de su capital, el capitalista dispone siempre de los ahorros de otros; de otra parte, el capitalista de dinero convierte los ahorros ajenos en capital propio y el crédito que se abren entre sí los capitalistas reproductivos y que el público les abre a ellos, en su fuente privada de enriquecimiento. Naufraga así la última ilusión del sistema capitalista consistente en hacer creer que el capital es el fruto del propio trabajo y del propio ahorro. La apropiación del trabajo ajeno no es sólo la fuente de la ganancia, sino que también el capital con que ese trabajo ajeno es puesto en movimiento y explotado consiste en una propiedad ajena que el capitalista financiero pone a disposición del capitalista industrial y con la que, a su vez, explota a éste.

Aun hemos de decir algunas cosas más acerca del capital–crédito.

La frecuencia con que la misma moneda pueda figurar como capital de préstamo dependerá íntegramente, como ya hemos expuesto más arriba:

1º de la frecuencia con que realice valores de mercancías en venta o en pago, es decir, de la frecuencia con que transfiera capital y, además, de la frecuencia con que realice rentas. Por consiguiente, la

frecuencia con que pase a otras manos como valor realizado, ya sea de capital o de renta, dependerá, evidentemente, del volumen y la masa de las operaciones reales de cambio;

2º esto dependerá de la economía de los pagos y del desarrollo y la organización del sistema de crédito;

3º finalmente, de la concatenación y el ritmo de acción de los créditos, de tal modo que cuando el dinero cristalice en un punto como depósito, en otro punto se movilice inmediatamente como préstamo.

Aun partiendo de que el capital-préstamo exista simplemente bajo la forma de dinero real, oro o plata, mercancía cuyo talón sirve de medida de valores, una gran parte de este capital-dinero es siempre, por fuerza, algo puramente ficticio, es decir, títulos sobre valores, ni más ni menos que los signos de valor. Cuando el dinero funciona dentro del ciclo del capital se convierte por un momento en capital-dinero, pero no se convierte en capital-dinero susceptible de ser prestado, sino que o bien se cambia por los elementos del capital productivo o bien se paga al realizarse la renta en forma de medios de circulación sin que, por tanto, pueda convertirse en capital de préstamo para su poseedor. Pero, cuando se convierte en capital de préstamo y el mismo dinero aparece reiteradamente con esta función, es evidente que sólo existe en *un* punto como dinero metálico; en los demás puntos existe solamente bajo la forma de derecho a reclamar un capital. La acumulación de estos derechos nace, según el supuesto de que partimos, de la verdadera acumulación, es decir, de la transformación del capital-mercancías, etc., en dinero; sin embargo, la acumulación de estos derechos o títulos difiere como tal tanto de la acumulación real, de la que nace, como de la futura acumulación (del nuevo proceso de producción), a la que sirven de vehículo los préstamos de dinero.

*Prima facie*, el capital de préstamo existe siempre en forma de dinero<sup>1</sup> y más tarde bajo la forma de derecho a reclamar una cantidad de dinero, a partir del momento en que el dinero en que primitivamente existía se convierte en forma-dinero real en manos del prestatario. Para el prestamista se convierte en el derecho a reclamar el dinero, en un título de propiedad. La misma masa de dinero real puede representar, por tanto, muy distintas masas de capital-dinero. El simple dinero, ya represente capital realizado o renta realizada, se convierte en capital de préstamo por el mero acto de préstamo, por su transformación en depósito, si consideramos la forma general en el sistema de crédito ya desarrollado. El depósito es capital-dinero para el depositante. Pero en manos del banquero puede ser simplemente capital-dinero potencial que permanece inactivo en su caja en vez de estar en la de su propietario.<sup>2</sup>

A medida que crece la riqueza material crece la clase de los capitalistas financieros; aumentan, en primer lugar, el número y la riqueza de los capitalistas que se retiran, de los rentistas; en segundo lugar, se fomenta el sistema de crédito y aumenta con ello el número de banqueros, prestamistas de dinero, financieros, etc. Al desarrollarse el capital-dinero disponible, se desarrolla la masa de los valores rentables, títulos del Estado, acciones, etc., como más arriba hemos expuesto. Pero aumenta al mismo tiempo la demanda de capital-dinero disponible, puesto que los *jobbers* [los especuladores de bolsa] que especulan con estos títulos y valores desempeñan un papel fundamental en el mercado de dinero. Si todas las compras y ventas de estos títulos y valores no fuesen más que la expresión de inversiones reales de capital, sería acertado decir que no podrían influir en la demanda de capital de préstamo, ya que si A vende un título obtiene a cambio de él exactamente la misma cantidad de dinero que B invierte en el título comprado. Sin embargo, incluso entonces, puesto que aun existiendo el título, no existe el capital (por lo menos, no existe como capital-dinero) que primitivamente representa, engendra siempre una demanda proporcional por el correspondiente capital-dinero. De todos modos, trátase de un capital-dinero del que antes disponía B y ahora dispone A.

*Banks Acts*, 1857. Núm. 4,886: “¿Indicaría, a su juicio, acertadamente las causas que determinan el tipo de descuento, si dijese que se halla regulado por la cantidad del capital que se encuentra en el mercado y que puede emplearse para el descuento de letras comerciales, a diferencia de otras clases de valores? (Chapman): –No; yo entiendo que el tipo de interés se halla afectado por todos los valores fácilmente convertibles (*all convertible securities of a current character*); sería falso limitar el problema al descuento de letras, pues si existe una gran demanda de dinero sobre (depósito de) consolidados, e incluso de bonos del tesoro, como ocurría recientemente en grandes proporciones, y a un tipo de interés mucho más alto que el comercial, sería absurdo decir que esto no afecta para nada a nuestro mundo comercial, pues le afectará muy esencialmente.” “4,890. Cuando se hallan en el mercado valores buenos y fácilmente negociables, reconocidos como tales por los banqueros, y sus poseedores desean obtener dinero sobre ellos, es indudable que esto influirá sobre las letras comerciales; yo no puedo esperar, por ejemplo, que nadie me dé dinero al 5% sobre una letra comercial, si puede invertir su dinero al 6% en consolidados etc.; nos afecta del mismo modo; nadie puede pedirme que le descuento una letra al 5<sup>1</sup>/<sub>2</sub>% si tengo la posibilidad de prestar mi dinero al 6%.” “4,892.

De las gentes que compran como inversiones fijas de capital 2,000 libras esterlinas o 5,000 ó 10,000 libras de valores, no podemos decir que ellas tengan una influencia esencial en el mercado financiero. Si me pregunta usted por el tipo de interés que rinden los (depósitos de) consolidados, me referiré a las gentes que negocian por cientos de miles, a los llamados *jobbers*, (49) que suscriben grandes cantidades de empréstitos públicos o las compran en el mercado y que luego se ven obligados a retener estos valores hasta que pueden deshacerse de ellos con una ganancia; estas gentes tienen que tomar dinero prestado para estas operaciones.”

Al desarrollarse el crédito, se crean grandes mercados donde se concentra dinero, como ocurre en Londres, que son al mismo tiempo centros del comercio sobre estos valores. Los banqueros ponen a disposición de la crema de estos negociantes grandes masas del capital–dinero perteneciente al público, fomentando así esta casta de especuladores. “En la Bolsa de Valores se consigue el dinero, generalmente, más barato que en ningún otro sitio”, decía en 1848, ante la Comisión secreta de la Cámara de los Lores, el gobernador del Banco de Inglaterra (*Commercial Distress*, 1848, impr. en 1857, núm. 219).

Al estudiar el capital de interés, expusimos que el interés medio correspondiente a una larga serie de años se determina, suponiendo que las demás circunstancias permanezcan invariables, por la cuota media de la ganancia, no por el beneficio del empresario, que equivale a la ganancia menos el interés [véanse pp. 379 ss.].

También hemos dicho y será investigado a fondo más adelante que asimismo en cuanto a las variaciones del interés comercial –del interés que se imputa por los descuentos y empréstitos dentro del círculo del mundo comercial y de los prestamistas de dinero– se presenta en el transcurso del ciclo industrial una fase en que el tipo de interés rebasa su mínimo y alcanza el nivel medio (que más tarde rebasa también), y en que este movimiento es resultado del alza de la ganancia.

Sin embargo, dos cosas hay que observar aquí:

*Primera:* Cuando el tipo de interés se mantiene alto durante largo tiempo (refiriéndose al tipo de interés en un país determinado, como Inglaterra, donde la cuota media de interés es durante largo tiempo un tipo dado y se manifiesta también en los intereses pagados por los empréstitos a largo plazo a los que puede darse el nombre de intereses privados), esto es, *prima facie*, una prueba de que la cuota de ganancia se mantiene alta durante este mismo tiempo; pero no demuestra necesariamente que sea alta la cuota del beneficio de empresario. Esta última diferencia desaparece en mayor o menor medida tratándose de capitalistas que operan preferentemente con capital propio; éstos realizan una cuota alta de ganancia, puesto que se pagan a sí mismos los intereses del capital. La posibilidad de un tipo de interés alto mantenido durante largo tiempo –sin referirnos aquí a la fase de la verdadera crisis– se da cuando rige una cuota elevada de ganancia. Es posible, sin embargo, que esta cuota elevada de ganancia, después de deducir el alto tipo de interés, sólo deje margen para una cuota baja de beneficio de empresario. Y puede también ocurrir que éste siga disminuyendo, mientras que la cuota de ganancia se mantiene alta. Cabe esta posibilidad, porque las empresas, una vez iniciadas, tienen que llevarse adelante. En esta fase, se opera considerablemente con simple capital–crédito (capital ajeno); y la alta cuota de ganancia puede, en ciertos casos, ser una cuota especulativa, de perspectiva. La cuota alta de interés puede coincidir con una cuota elevada de ganancia, pero a base de reducir el beneficio de empresario. Puede abonarse –y esto es lo que a veces ocurre en épocas de especulación–, no a costa de la ganancia, sino a costa del mismo capital ajeno tomado a préstamo, situación que puede mantenerse durante algún tiempo.

*Segunda:* La expresión de que la demanda de capital–dinero y, por tanto, la cuota de interés aumentan por ser alta la cuota de ganancia no es idéntica a la tesis de que aumenta la demanda de capital industrial, razón por la cual es alto el tipo de interés.

En épocas de crisis llega a su máximo la demanda de capital de préstamo y, por tanto, el tipo de interés; la cuota de ganancia, y con ella la demanda de capital industrial, punto menos que desaparecen. En estas épocas, nadie pide dinero prestado más que para pagar, para saldar obligaciones ya contraídas. En cambio, en las épocas de reanimación de los negocios que siguen a la crisis se busca capital prestado para comprar y para convertir el capital–dinero en capital productivo o en capital comercial. En esos casos, son el capitalista industrial o el comerciante quienes lo solicitan. El capitalista industrial, para invertirlo en medios de producción y en fuerza de trabajo.

La creciente demanda de fuerza de trabajo no puede justificar nunca el alza del tipo de interés, en la medida en que se halla determinado por la cuota de ganancia. La subida del salario no explica nunca una ganancia más alta, aunque, fijándonos en fases especiales del ciclo industrial, puede ser una de las consecuencias que se deriven de ella.

Puede ocurrir que aumente la demanda de fuerza de trabajo, porque la explotación del trabajo se desarrolla en condiciones especialmente favorables, pero de tal modo que esta demanda ascendente de fuerza de trabajo y, por tanto, de capital variable no haga de por sí que aumente la ganancia, sino que lejos de ello la haga disminuir proporcionalmente. Sin embargo, puede aumentar con ello la demanda de capital-dinero, haciendo esto que aumente el tipo de interés. El precio comercial de la fuerza de trabajo aumentará entonces por encima de la media, se dará entrada a un número de obreros superior al normal y, al mismo tiempo, subirá el tipo de interés, puesto que esas condiciones hacen que aumente la demanda de capital-dinero. La creciente demanda de fuerza de trabajo encarece esta mercancía como otra cualquiera, hace que suba su precio, pero no la ganancia, la cual responde en lo fundamental precisamente a la baratura relativa de esta mercancía. Pero, al mismo tiempo, hace subir el tipo de interés –bajo las circunstancias que se dan por supuestas–, puesto que hace que aumente la demanda de capital-dinero. Si el capitalista de dinero, en vez de prestar éste, se convirtiese en industrial, el hecho de que tenga que pagar el trabajo caro no elevaría de por sí su ganancia, sino que, por el contrario, la haría disminuir proporcionalmente. La coyuntura de las circunstancias puede ser tal que, a pesar de ello, aumente su ganancia, pero no porque pague más caro a sus obreros. Pero esta última circunstancia, en la medida en que hace subir la demanda de capital-dinero, es suficiente para hacer subir el tipo de interés. Si aumentasen por cualesquiera causas los salarios, en coyunturas que por lo demás fuesen desfavorables, el alza de los salarios haría descender la cuota de ganancia y, en cambio, haría subir el tipo de interés, en la medida en que creciese la demanda de capital-dinero.

Si prescindimos del trabajo, lo que Overstone llama “demanda de capital” consiste pura y simplemente en la demanda de mercancías. La demanda de mercancías hace subir el precio de éstas, ya sea porque la demanda sea superior a la media o porque la oferta sea inferior a ella. Si el capitalista industrial o el comerciante tiene que pagar ahora, por ejemplo, 150 libras esterlinas por la misma masa de mercancías por la que antes pagaba solamente 100, tendrá que tomar prestadas 150 libras esterlinas en vez de 100 como antes, lo cual le supondrá, al tipo del 5%, un pago de  $7\frac{1}{2}$  libras en vez de 5, en concepto de intereses. La masa de los intereses que vendrá obligado a pagar aumentará al aumentar la masa del capital prestado.

Todo el intento del señor Overstone consiste en presentar como idénticos los intereses del capital de préstamo y del capital industrial, mientras que su ley bancaria estriba, por el contrario, en explotar en beneficio del capital-dinero la diferencia que existe entre estos intereses.

Es posible que la demanda de mercancías, caso de que su oferta descienda por debajo de la media, no absorba más capital-dinero que antes. Habrá que pagar la misma suma y tal vez una suma menor por su valor total, pero por la misma suma se obtendrá una cantidad menor de valores de uso. En este caso, la demanda de capital-dinero susceptible de ser prestado seguirá siendo la misma y, por tanto, el tipo de interés no subirá aunque suba la demanda de mercancía en proporción a su oferta y aumente, por consiguiente, el precio de la mercancía. El tipo de interés sólo puede resultar afectado siempre que crezca la demanda total de capital de préstamo, que no es el caso en la hipótesis anterior.

Pero la oferta de un artículo puede también descender por debajo de la media, como ocurre en caso de malas cosechas con el trigo, el algodón, etcétera, y aumentar sin embargo la demanda de capital de préstamo, porque se especule para conseguir que los precios suban todavía más, y el procedimiento más directo para hacerlos subir consiste en retirar temporalmente del mercado una parte de la mercancía. Para que se pueda pagar la mercancía comprada sin venderla se moviliza dinero por medio del “sistema de las letras comerciales”. En este caso, crece la demanda de capital de préstamo y el tipo de interés puede subir como consecuencia de este intento encaminado a entorpecer artificialmente la afluencia de mercancías. El alza del tipo de interés expresa, en este caso, una disminución artificial de la oferta del capital-mercancías.

Por otra parte, puede ocurrir que la demanda de un artículo aumente porque haya aumentado su oferta y el artículo se cotice por debajo de su precio medio.

En este caso la demanda de capital de préstamo puede seguir siendo la misma o incluso disminuir, porque con la misma suma de dinero se obtenga mayor cantidad de mercancías. Pero podría producirse también un almacenamiento especulativo de mercancías, en parte con objeto de aprovechar el momento favorable para fines de producción, en parte esperando a que más tarde suban los precios. En este caso, podría aumentar la demanda de capital de préstamo y la elevación del tipo de interés sería así expresión de una inversión de capital en el almacenamiento excedente de elementos del capital productivo. Aquí sólo estamos examinando la demanda de capital de préstamo en cuanto se halla influida por la demanda y la oferta del capital-mercancías. Ya hemos puesto de relieve más arriba cómo influye sobre la oferta de capital del préstamo el estado fluctuante del proceso de reproducción en las fases del ciclo industrial. Overstone

involucra taimadamente la tesis trivial de que la cuota comercial del tipo de interés se halla determinada por la oferta y la demanda de capital (de préstamo) con su propia hipótesis, según la cual el capital de préstamo se identifica con el capital en general, procurando con ello convertir al usurero en el único capitalista y a su capital en el único capital.

En épocas de crisis, la demanda de capital de préstamo es la busca de medios de pago, y nada más; en modo alguno demanda de dinero como medio de compra. En estos casos, puede subir mucho el tipo de interés, lo mismo si abunda que si escasea el capital real, tanto el capital productivo como el capital-mercancías. La demanda de medios de pago es simple demanda de convertibilidad en *dinero*, allí donde los comerciantes y productores pueden ofrecer buenas garantías, y es demanda de *capital-dinero* en la medida en que no ocurre eso, donde, por tanto, un anticipo de medios de pago no les da solamente la *forma-dinero*, sino el *equivalente* que les falta para pagar, en la forma que sea. Es aquí donde ambos lados de la teoría corriente tienen razón y a la vez se equivocan al enjuiciar las crisis. Los que dicen que existe simplemente escasez de medios de pago, o bien se fijan solamente en los poseedores de garantías *bona fide* (50) [de títulos sobre mercancías recibidas], o bien son necios que creen que un banco tiene el deber y además la posibilidad de convertir a todos los especuladores quebrados, por medio de unos papeles, en capitalistas solventes y sólidos. Los que dicen que existe simplemente escasez de capital, o bien se entretienen en simples logomaquias, puesto que precisamente en esas épocas existe en masa capital *inconvertible* a consecuencia del exceso de importaciones y de la superproducción, o se refieren simplemente a aquellos caballeros del crédito que se ven colocados realmente en una situación en que ya no siguen obteniendo capital ajeno para manejarlo y exigen que el banco no sólo les ayude a pagar el capital perdido, sino que además les permita proseguir sus estafas.

Constituye una base de la producción capitalista que el dinero se enfrente a la mercancía como forma sustantiva del valor, o que el valor de cambio asuma una forma sustantiva en el dinero, lo cual sólo es posible siempre y cuando que una determinada mercancía se convierta en el material por cuyo valor se miden todas las demás mercancías, convirtiéndose precisamente así en la mercancía general, en la mercancía por antonomasia, por oposición a todas las demás. Y esto tiene que manifestarse en un doble sentido, sobre todo tratándose de países capitalistamente desarrollados donde el dinero se repone en grandes proporciones, a saber: de una parte, mediante operaciones de crédito, de otra parte, mediante dinero-crédito. En épocas de crisis, en que el crédito se reduce o desaparece en absoluto, pronto el dinero se enfrenta súbita y absolutamente a las mercancías como medio único de pago y como la verdadera existencia del valor. De aquí la depreciación general de las mercancías, la dificultad, más aún, la imposibilidad de convertirlas en dinero, es decir, en su propia forma puramente imaginaria. Y, en segundo lugar, el dinero-crédito mismo sólo es dinero en la medida en que representa absolutamente al dinero real por el importe de su valor nominal. Con la retirada del oro, su convertibilidad en dinero, es decir, su identidad con el oro real, se convierte en algo problemático. De aquí las medidas coactivas, el alza del tipo de interés, etc., para asegurar las condiciones de esta convertibilidad. Esto puede agudizarse en mayor o menor medida mediante una falsa legislación basada en falsas teorías sobre el dinero e imponerse a la nación por exigirlo así el interés de los traficantes en dinero de los Overstone y consortes. Pero la base de esto reside en la base del mismo régimen de producción. Una desvalorización del dinero-crédito (para no hablar de privarla, lo que sería puramente imaginario, de sus propiedades monetarias) haría estremecerse todas las relaciones existentes. Se sacrifica, por tanto, el valor de las mercancías para asegurar la existencia mítica y autónoma de este valor en dinero. Como valor-dinero sólo se asegura de un modo general mientras se asegura el dinero. Para asegurar un par de millones de dinero, hay que sacrificar, por tanto, muchos millones de mercancías. Esto es inevitable en la producción capitalista y constituye una de sus bellezas. En los sistemas anteriores de producción no existe esto, pues la estrecha base sobre la que se mueven no permite que se desarrollen en ellos ni el crédito ni el dinero-crédito. Mientras el carácter *social* del trabajo aparezca como la *existencia en dinero* de la mercancía y, por tanto, como un objeto situado al margen de la verdadera producción, serán inevitables las crisis de dinero, como crisis independientes o como agudización de las crisis reales. Es evidente, por otra parte, que mientras no se halle quebrantado el crédito de un banco, éste puede, en tales casos, mitigar el pánico mediante el aumento del dinero-crédito y acentuarlo con su retirada. Toda la historia de la moderna industria enseña que, si la producción interior se hallase organizada, los metales sólo serían necesarios, en realidad, para saldar el comercio internacional cuando su equilibrio se rompiese momentáneamente. Y la suspensión de los pagos en metálico de los llamados bancos nacionales, medio al que se recurre como única medida salvadora, demuestra que dentro del país ya hoy no se necesita el dinero metálico.

Entre dos individuos sería ridículo decir que, en sus relaciones mutuas, presentan ambos una balanza de pagos desfavorable. Si son deudor y acreedor el uno del otro y viceversa, es evidente que, caso de que sus créditos no se salden, tiene que quedar deudor el uno del otro por la diferencia. Pero entre las naciones no

ocurre esto, ni mucho menos. Y que no ocurre lo reconocen todos los economistas al decir que la balanza de pagos puede ser favorable o desfavorable a una nación, aunque su balanza comercial tenga necesariamente que nivelarse en última instancia. La balanza de pagos se distingue de la balanza comercial en que es una balanza comercial que vence dentro de un plazo determinado. Lo que hacen las crisis es condensar en un plazo más corto la diferencia entre la balanza de pagos y la balanza comercial; y las situaciones concretas que se desarrollan en la nación en la que se presenta la crisis y en la que, por tanto, vence ahora el término de los pagos, se encargan ya de producir esta contracción del plazo de compensación. En primer lugar, el éxodo de los metales preciosos; en segundo lugar, la venta de las mercancías recibidas en consignación; la exportación de mercancías para su venta o para conseguir en el interior del país anticipos en dinero a cuenta de ellas; el alza del tipo de interés, la rescisión de los créditos, la baja de los títulos y valores, la venta de títulos y valores extranjeros, la atracción de capital extranjero para invertirlo en estos títulos y valores desvalorizados y, finalmente, la bancarota, que viene a saldar toda una masa de créditos. En estos casos, aún se envían con frecuencia metales al país en que ha estallado la crisis, porque las letras de cambio en él son inseguras y lo más seguro es hacer los pagos en metálico. A esto hay que añadir el hecho de que, por lo que se refiere al Asia, todos los países capitalistas son sus deudores, la mayoría de ellos simultáneamente, de un modo directo o indirecto. Tan pronto como estas diversas circunstancias proyectan plenamente sus efectos sobre la otra nación interesada, se presenta también en ella la exportación de oro y plata, en una palabra, se declara el vencimiento de los créditos, y todos los fenómenos indicados se repiten.

En el crédito comercial, el interés, como diferencia entre el precio a crédito y el precio al contado, sólo entra en el precio de las mercancías cuando las letras tienen un plazo de vencimiento superior al normal. En otro caso, no. Y esto se explica por el hecho de que todos toman este crédito con una mano y lo dan con la otra. (Esto no está de acuerdo con mi experiencia. *F. E.*) El descuento, cuando se desarrolla en esta forma, no se halla regulado por este crédito comercial. sino por el mercado de dinero.

Si la demanda y la oferta de capital–dinero, que determinan el tipo de interés, fuesen idénticas a la demanda y la oferta de capital real, como sostiene Overstone, el interés tendría que ser al mismo tiempo bajo y alto según que nos fijásemos en distintas mercancías o en la misma mercancía en distintas etapas (materia prima, artículo a medio fabricar y producto terminado). En 1844, el tipo de interés del Banco de Inglaterra osciló entre el 4% (de enero a septiembre) y el  $2\frac{1}{2}$  y el 3% de noviembre hasta fines de año. En 1845, fue del  $2\frac{1}{2}$ ,  $2\frac{3}{4}$  y el 3% de enero a octubre y en los últimos meses del año osciló entre el 3 y el 5%. El precio medio del buen algodón de Nueva Orleans fue en 1844 de  $6\frac{1}{2}$  peniques y en 1845 de  $4\frac{7}{6}$  peniques. El 3 de marzo de 1844, las existencias de algodón en Liverpool eran de 627,042 balas y el 3 de marzo de 1845 de 773,800 balas. A juzgar por el bajo precio del algodón, el tipo de interés vigente en 1845 debía ser bajo, como en realidad lo fue durante la mayor parte de aquella época. Pero, juzgando por los hilados, habría debido ser alto, pues los precios eran relativamente elevados y las ganancias en absoluto. Con algodón a 4 peniques la libra podía hilarse en 1845, con 4 peniques de costo de hilado, una madeja (núm. 40 *gut secunda mule twist*), que le salía, por tanto, al fabricante de hilados por 8 peniques y que en septiembre y octubre de 1845 podía vender a razón de  $10\frac{1}{2}$  u  $11\frac{1}{2}$  peniques la libra (véase más adelante el testimonio de Wylie).

La solución de todo este problema puede formularse del modo siguiente:

La demanda y la oferta de capital de préstamo serían idénticas a la demanda y la oferta de capital en general (aunque esta última frase es absurda, pues para el industrial o el comerciante la mercancía es una forma de su capital, pero ellos nunca exigen capital como tal, sino que exigen siempre solamente esta mercancía específica en sí, la compran y la pagan en tanto que mercancía como trigo o como algodón, independientemente del papel que esté llamada a desempeñar en el ciclo de su capital) si no existiesen prestamistas de dinero y en vez de eso los capitalistas prestamistas se hallasen en posesión de la maquinaria, las materias primas, etc., y las prestasen o las alquilasen, como hoy se alquilan las casas, a los capitalistas industriales, que son a su vez propietarios de una parte de estos objetos. En estas condiciones, la oferta de capital a préstamo es idéntica a la oferta de elementos de producción para el capitalista industrial y a la oferta de mercancías para el comerciante. Pero es evidente que, en este caso, la división de la ganancia entre el prestamista y el prestatario dependería ante todo íntegramente de la proporción en que este capital se tomase a préstamo y en que fuese propiedad de quien lo emplease.

Según el señor Weguelin (*Bank Acts*, 1857), el tipo de interés se determina por “la masa del capital inactivo” (252); “sólo es un índice de la masa del capital ocioso que busca una inversión” (271); más adelante, llama a este capital inactivo *floating capital* (285) y entiende por tal los “billetes del Banco de Inglaterra y

otros medios de circulación dentro del país; por ejemplo, los billetes de los bancos provinciales y la moneda existente en el interior del país... Incluyo también en el *floating capital* las reservas de los bancos” (502, 503), y más adelante también el oro en barras (503). El mismo Weguelin nos dice así que el Banco de Inglaterra influye considerablemente en el tipo de interés en épocas “en que nosotros” (o sea, en Banco de Inglaterra) “tenemos de hecho en nuestras manos la mayor parte del capital inactivo” (1,198), mientras que, según las declaraciones del señor Overstone reproducidas más arriba, el Banco de Inglaterra “no es ningún sitio para capital”. Dice además Weguelin: “A mi juicio, el tipo de descuento se regula por la cantidad de capital inactivo que hay en el país. La cantidad de dinero inactivo se halla representada por la reserva del Banco de Inglaterra, que es en realidad una reserva metálica. Por consiguiente, cuando disminuye el tesoro metálico, esto hace disminuir la cantidad de dinero inactivo dentro del país, con lo cual aumenta el valor del resto que aún existe” (1,258). J. Stuart Mill dice (2,102): “El Banco se ve obligado, para mantener la solvencia de su *banking department*, a hacer todo lo posible por llenar la reserva de este departamento; por tanto, tan pronto como advierta que baja de nivel, deberá asegurarse una reserva y restringir sus descuentos o vender títulos y valores” [p. 188]. La reserva, cuando se tiene en cuenta solamente el *banking department*, es reserva solamente para los depósitos. Según los Overstones, el *banking department* debe actuar solamente como banquero, sin preocuparse para nada de la emisión “automática” de billetes. Pero en épocas de verdadera crisis, el instituto, independientemente de la reserva del *banking department*, formada exclusivamente por billetes, no pierde de vista el tesoro metálico, y no debe perderlo de vista si no quiere dar en quiebra. Pues a medida que desaparece la reserva metálica, desaparece también la reserva de los billetes de banco, y nadie debiera saber esto tan bien como el señor Overstone, ya que fue precisamente él quien lo organizó tan sabiamente con su ley bancaria de 1844.

### **notas al pie del capítulo XXXII:**

1. *Bank Acts*, 1857, declaraciones de Twells banquero: “4,516. Como banquero, ¿hace usted negocios con capital o con dinero? –Nosotros operamos con dinero”. “4,517. ¿Cómo se hacen efectivos los depósitos en su banco? –En dinero”. “4,518. ¿Cómo se pagan? –En dinero”. “[4,519] ¿Puede afirmarse, pues, que esos depósitos son algo más que dinero? –No”.

Overstone (véase cap. XXXVI [pp. 459 ss.] confunde continuamente *capital* y *money*. *Value of money* es, para él, también el interés, pero siempre y cuando que se halle determinando por la masa del dinero; *value of capital*, es tal como él lo concibe, el interés en cuanto determinado por la demanda de capital productivo y por la ganancia que arroja. Dice Overstone: “4,140. El empleo de la palabra capital es muy peligroso”. “4,148. Las exportaciones de oro de Inglaterra representan una disminución de la cantidad de dinero existente dentro del país la cual tiene que provocar, naturalmente, un aumento de la demanda en el mercado de dinero en general”. (Y no, por tanto, según esto, en el mercado de capital). “4,112. A medida que el dinero sale del país, disminuye la cantidad de dinero existente dentro de éste. Esta disminución de la cantidad de dinero que permanece dentro del país hace que aumente el valor de este dinero”.

(Esto representa, originariamente, en su teoría, un aumento de valor del dinero como tal dinero provocado por la contracción de la circulación, comparando el dinero con los valores de las mercancías; por tanto, este aumento del valor del dinero = a la disminución del valor de las mercancías. Pero como entretanto ha quedado irrefutablemente demostrado incluso para él que la masa del dinero circulante no determina los precios, resulta que ahora es la disminución del dinero como medio de circulación la que hace que aumente su valor como capital a interés, y por tanto, el tipo de interés). “Y este valor incrementado del dinero restante pone un dique

a la retirada del dinero y dura hasta que ha hecho refluir la cantidad de dinero necesaria para restablecer el equilibrio”. Véase más abajo la continuación de las contradicciones en que incurre Overstone [*infra*. pp, 482 ss.]

2. Aquí nos encontramos con la confusión de que ambas cosas son “dinero”: el depósito, como derecho a reclamar un pago del banquero y el dinero depositado en manos del banquero mismo. El banquero Twells, en sus declaraciones ante la Comisión Bancaria de 1857, pone el siguiente ejemplo: “Inicié el negocio con 10,000 libras esterlinas. Destino 5,000 a comprar mercancías y las coloqué en mi almacén. Las 5,000 libras restantes las deposité en un banco para girar sobre ellas a medida que las vaya necesitando. Pero sigo considerando las 10,000 libras como mi capital, aunque la mitad de esta suma reviste la forma de un depósito o de dinero”. (4,258). Partiendo de aquí, se desarrolla ahora el siguiente lindo debate: “4,531. Es decir, ¿que ha confiado usted sus 5,000 libras en billetes de banco a otra persona? –Exactamente”. “4,532. Entonces, ¿esta persona tiene las 5,000 libras en depósito? –Ciertamente”. “4,533. ¿Y usted, tiene otras 5,000 libras depositadas? –Exactamente”. “4,534. ¿La otra persona tiene 5,000 libras esterlinas en dinero y usted tiene 5,000 libras esterlinas en dinero? –Ciertamente”. “4,535. ¿Pero no es, en último resultado, otra cosa que dinero? –No”. La confusión proviene, en parte, de lo siguiente: A, que ha depositado en el banco las 5,000 libras, puede girar sobre ellas, sigue disponiendo de ellas exactamente lo mismo que si las tuviese todavía en su poder. En este sentido, las 5,000 libras son, para él, dinero potencial. Pero al girar sobre ellas va destruyendo proporcionalmente su depósito. Si retira de él dinero real y su dinero se ha concedido ya en préstamo a otro, no se le pagará con su propio dinero, sino con otro dinero depositado en el banco. Si paga una deuda a B con un cheque contra su banquero y B deposita este cheque en su banco y el banquero de A tiene, a su vez, un cheque contra el banquero de B, de tal modo que ambos banqueros puedan limitarse a canjear sus cheques, resultará que el dinero depositado por A habrá cumplido por dos veces la función propia del dinero: una vez en manos de aquel que ha recibido el dinero depositado por A; otra vez en manos del mismo A. La segunda vez se opera una compensación de créditos (el crédito de A contra su banquero y el crédito de éste contra el banquero de B) sin que medie para nada dinero. El depósito actúa dos veces como dinero, una vez como dinero real y otra vez como derecho a reclamar una cantidad de dinero. Los simples derechos a reclamar dinero pueden hacer las veces de dinero mediante el mecanismo de la compensación de créditos.

## CAPITULO XXXIII

### LOS MEDIOS DE CIRCULACIÓN EN EL SISTEMA DE CRÉDITO

“El gran regulador del ritmo de la circulación es el crédito. Así se explica por qué las crisis agudas del mercado de dinero suelen coincidir con la abundancia de la circulación” (*The Currency Theor Reviewed*, página 65). Esto debe entenderse en dos sentidos. En primer lugar, todos los métodos que ahorran medios de circulación se basan en el crédito. En segundo lugar, tomemos, por ejemplo, un billete de 500 libras esterlinas. A se lo entrega hoy a B en pago de una letra de cambio; B lo deposita el mismo día en su banco, el cual descuenta con él, siempre el mismo día, una letra de cambio, a favor de C; C la paga a su banco, éste la pasa al *bill-broker* para que la descuenta, etc. La celeridad con que circula aquí el billete de banco como medio de compras y de pagos se halla condicionada por la celeridad (con que retorna siempre a alguien en forma de depósito, para pasar de nuevo a otro en forma de préstamo. La simple economía de medios de circulación aparece desarrollada hasta el máximo en la Clearing House, en el simple intercambio de letras vencidas y en la función predominante del dinero como medio de pago simplemente para saldar las diferencias. Pero la existencia de estas letras descansa, a su vez, sobre el crédito que se conceden mutuamente los industriales y comerciantes. Retirada este crédito y disminuirá enseguida el número de letras de cambio, sobre todo el de las libradas a larga vista, y con ellas la eficacia de este método de compensación. Y esta economía, que consiste en eliminar el dinero de los actos de circulación y que se basa íntegramente en la función del dinero como medio de pago, la cual descansa, a su vez, sobre el crédito, sólo puede ser (si prescindimos de la técnica más o menos desarrollada en cuanto a la concentración de estos pagos) de dos clases: los créditos mutuos, representados por letras de cambio o cheques, se compensan unas veces en manos del mismo banquero, que se limita a transcribir el crédito de la cuenta de un cliente a la de otro, y otras veces entre distintos banqueros.<sup>1</sup> La concentración de 8 a 10 millones de letras de cambio en manos de un *bill-broker*, por ejemplo, en manos de la firma Overend, Gurney & Co., fue uno de los medios principales empleados para ampliar localmente la escala de esta compensación. Esta economía aumenta la eficacia del medio de circulación, puesto que, gracias a ella, basta con una pequeña cantidad de él para el simple saldo de la balanza. De otra parte, el ritmo del dinero que funciona como medio de circulación (lo cual es también una manera de economizarlo) depende íntegramente de la corriente de las compras y las ventas, o bien de la concatenación de los pagos, siempre y cuando que se efectúen unos tras otros en dinero. Pero el crédito sirve de vehículo para ello y activa así el ritmo de la circulación. Cada moneda sólo puede circular, por ejemplo, cinco veces y permanece más tiempo en cada mano –como simple medio de circulación, sin la interposición del crédito– si A, su primitivo poseedor, compra a B, B a C, C a D, D a E y E a F, es decir, si su paso de una mano a otra se efectúa solamente por medio de compras y ventas reales. Pero si B deposita en poder de su banquero el dinero recibido de A en pago y el banquero se lo entrega a C como descuento de una letra, C compra a D, éste lo deposita en su banco y el banco se lo presta a E, el cual compra a F, tendremos que su ritmo como simple medio de circulación (medio de compra) se opera a través de varias operaciones de crédito: el depósito que B efectúa en su banco y el descuento que éste hace a C, el depósito de B en poder de su banquero y el descuento de éste a favor de E, o sean, cuatro operaciones de crédito. Sin estas operaciones de crédito, no habría podido operar la misma moneda cinco compras seguidas en un período de tiempo dado. El hecho de que cambie de mano sin que medien operaciones de compra y venta reales –como depósito y descuento– es lo que viene aquí a acelerar su circulación en una serie de operaciones reales y efectivas de cambio.

Ya hemos visto más arriba como el mismo billete de banco puede crear depósitos en poder de diferentes banqueros. También puede crear distintos depósitos en manos de un solo banquero. Este descuenta con el billete depositado por A la letra de cambio de B, B paga a C y C deposita el mismo billete en el mismo banco, el cual lo invierte.

Ya pusimos de manifiesto al estudiar la circulación simple del dinero (libro I, cap. III [pp. 83–84]) que la masa del dinero realmente circulante, partiendo como de factores dados del ritmo de circulación y de la economía de los pagos, se determina por los precios de las mercancías y la masa de las transacciones. Y la misma ley rige para la circulación fiduciaria.

En el cuadro siguiente se indican las cifras medias anuales de los billetes del Banco de Inglaterra para cada año, en la medida en que se hallan en manos del público y, concretamente, los billetes de 5 y 10 libras, los de 20 a 100 y los de importes superiores, de 200 a 1,000 libras, así como el porcentaje que dentro de la circulación total representa cada una de estas categorías. Las cifras expresan millares.

Año	Billetes de 5 y 10 libras esterlinas		Billetes de 20–100 libras esterlinas		Billetes de 200–1,000 libras esterlinas		En total Libras esterlinas
	libras esterlinas	%	libras esterlinas	%	libras esterlinas	%	libras esterlinas
1844	9,263	45.7	5,735	28.3	5,253	26.0	20,241
1845	9,698	46.9	6,082	29.3	4,942	23.8	20,722
1846	9,918	48.9	5,778	28.5	4,590	22.6	20,286
1847	9,591	50.1	5,498	28.7	4,066	21.2	19,155
1848	8,732	48.3	5,046	27.9	4,307	23.8	18,085
1849	8,692	47.2	5,234	28.5	4,477	24.3	18,403
1850	9,164	47.2	5,587	28.8	4,646	24.0	19,398
1851	9,362	48.1	5,554	28.5	4,557	23.4	19,473
1852	9,839	45.0	6,161	28.2	5,856	26.8	21,856
1853	10,699	47.3	6,393	28.2	5,541	24.5	22,653
1854	10,565	51.0	5,910	28.5	4,234	20.5	20,709
1855	10,628	53.6	5,706	28.9	3,459	17.5	19,793
1856	10,680	54.4	5,645	28.7	3,323	16.9	19,648
1857	10,659	54.7	5,367	28.6	3,241	16.7	19,467

(*Bank Acts*, 1858, p. XXVI).

El total de los billetes de banco en circulación aumenta, pues, de un modo positivo de 1844 a 1857, a pesar de haber ascendido a más del doble el tráfico comprobado por exportaciones e importaciones. Los billetes pequeños de 5 y 10 libras aumentan, como indica el cuadro, de 9.263,000 libras esterlinas en 1844 a 10.659,000 libras en 1857. Y esto ocurre simultáneamente con el aumento de la circulación oro, que se acentúa considerablemente por estos mismos años. En cambio, se registra un descenso de los billetes de cantidades superiores (de 200 a 1,000 libras), descenso que es de 5.856,000 libras esterlinas en 1852 a 3.241,000 libras en 1857 y que representa, por tanto, una disminución de más de 2<sup>1</sup>/<sub>2</sub> millones. Esto se explica del modo siguiente: “El 8 de junio de 1854, los bancos privados de Londres dieron entrada en la organización de la Clearing House a los bancos por acciones y, poco después, se organizó el *clearing* final en el Banco de Inglaterra. Los saldos diarios se liquidan mediante transferencias en las cuentas corrientes que en el Banco de Inglaterra tienen abiertas los distintos bancos. Este sistema hace que sean inútiles los billetes por cantidades altas de que los bancos se valían anteriormente para cubrir saldos respectivos” (*Bank Acts*, 1858, p. V).

Hasta qué punto se reduce a un mínimo el empleo del dinero en el comercio al por mayor lo demuestra el cuadro que reproducimos en el libro I, cap. III, nota 55 [p. 104] y que fue facilitado a la Comisión bancaria por Morrison, Dillon & Co., una de las más importantes casas de Londres de esas en que un comerciante al por menor puede adquirir todas sus existencias de mercancías.

Según el testimonio de W. Newmarch ante la Comisión (*Bank Acts*, 1857, núm. 1,741), había otros factores que contribuían también al ahorro de medios de circulación: la tarifa de un penique para el franqueo de las cartas, los ferrocarriles, los telégrafos, en una palabra, los progresos de los medios de comunicación, lo que permite que Inglaterra, con el mismo volumen aproximado de circulación de billetes de banco, pueda realizar ahora un volumen cinco a seis veces mayor de negocios que antes. A ello contribuyó también esencialmente, según el dicho testimonio, el hecho de haber sido eliminados de la circulación los billetes de más de 10 libras. Newmarch considera esto como una explicación natural del hecho de que en Escocia e Irlanda, donde circulan también billetes de 1 libra, haya aumentado en un 31% aproximadamente la circulación de billetes de banco (1,741). Indica como cifra de circulación total de billetes de banco en el Reino Unido, incluyendo los billetes de 1 libra, 39 millones de libras esterlinas (1,749). La circulación de oro = 70 millones de libras (1,750). En Escocia, la circulación de billetes de banco fue de 3.120,000 de libras esterlinas en 1834, de 3.020,000 en 1844 y de 4.050,000 en 1854 (1,752).

Ya esto, por sí solo, indica que no está, ni mucho menos, al alcance de los bancos de emisión multiplicar el número de billetes en circulación, siempre y cuando que estos billetes sean convertibles en dinero a la vista. (Aquí no se habla para nada de papel-moneda inconvertible; los billetes de banco inconvertibles sólo pueden funcionar como medio general de circulación allí donde se hallan respaldados de hecho por el crédito del Estado, como, por ejemplo, ocurre actualmente en Rusia. Esto los coloca bajo la acción de las leyes que rigen el papel-moneda de Estado inconvertible que han sido estudiadas ya (libro I, cap. III, 2, c: *La moneda. El signo de valor* [pp. 89 ss.] F. E.).

La cantidad de billetes en circulación se rige por las necesidades del comercio, y cada billete superfluo retorna inmediatamente a las manos del que lo emite. Y como en Inglaterra sólo los billetes del Banco de Inglaterra circulan con carácter general como medio legal de pago, podemos prescindir aquí de la circulación insignificante y puramente local de los billetes emitidos por los bancos provinciales.

El señor Neave, gobernador del Banco de Inglaterra, declara ante el *Bank Committee*: “Núm. 947. (Pregunta:) ¿Sostiene usted que, cualesquiera que sean las medidas que adopte, el importe de los billetes que se hallan en manos del público es siempre el mismo, o sean, 20 millones de libras esterlinas, aproximadamente? –En tiempos normales, las necesidades del público parecen exigir unos 20 millones. En ciertas épocas del año, que se repiten periódicamente, esta cifra aumenta en 1 ó 1½ millones. Si el público necesita más, puede obtenerlo siempre, como he dicho, del Banco de Inglaterra.” “948. Decía usted que durante el pánico el público no quería permitirles reducir la cantidad de billetes en circulación; ¿querría usted razonar esto? –En épocas de pánico, el público tiene, a mi juicio, plenos poderes para obtener billetes de banco; y, naturalmente, mientras el Banco se halla obligado por un deber, el público puede, al amparo de él, recibir del Banco estos billetes.” “949. Al parecer ¿el Banco de Inglaterra necesita tener en circulación constantemente unos 20 millones en billetes? –20 millones en manos del público; la cifra varía. Unas veces son 18½ millones, otras veces 19 ó 20, pero como término medio puede usted poner de 19 ó 20 millones.”

Declaraciones de Thomas Tooke ante la Comisión de la Cámara de los Lores sobre la *Commercial Distress* (Crisis Comercial, 1848–57. [p. 347]), núm. 3,094: “El Banco no puede aumentar a su antojo la cantidad de billetes que circula entre el público; lo que sí puede hacer, pero sólo por medio de una operación muy violenta, es reclucirla.”

J. C. Wright, con treinta años de actuación como banquero en Nottingham, después de explicar en detalle la imposibilidad de que los bancos provinciales nunca mantengan en circulación más billetes de los que el público necesita y desea, dice refiriéndose a los billetes del Banco de Inglaterra (*Commercial Distress*, 1848–57), núm. 2,844: “No conozco ningún límite [a la emisión de billetes] por parte del Banco de Inglaterra, pero todo aquello en que exceda a las necesidades de la circulación pasa a los depósitos, adoptando así otra forma.”

Y esto mismo es aplicable a Escocia, donde apenas circula más que papel, pues aquí, al igual que en Irlanda, están autorizados también los billetes de 1 libra y *the scotch hate gold*. (51) Kennedy, director de un banco escocés, declara que los bancos no podrían siquiera reducir su circulación de billetes y “opina que mientras las operaciones comerciales interiores requieran billetes u oro para poder realizarse, los banqueros tendrán que suministrar los medios de circulación necesarios para alimentar estas operaciones, ya sea a instancia de sus depositantes o de otro modo ... Los bancos escoceses pueden restringir sus operaciones, pero no pueden ejercer ningún control sobre su emisión de billetes” (*l. c.*, núms. 3,446–48). Y en términos parecidos se expresa Anderson, director de la *Union Bank of Scotland, l. c.*, núm. 3,578: “¿Impide el sistema del intercambio mutuo de billetes (entre los bancos escoceses) que un banco emita mas billetes de los necesarios? –Sí; pero tenemos un medio más eficaz que el intercambio de billetes (que, en realidad, no tiene nada que ver con esto, aunque asegura la circulación de los billetes de cualquier banco por toda Escocia) y es la práctica general existente en Escocia de tener una cuenta corriente en un banco; todo el que cuenta con algún dinero tiene una cuenta en un banco, en la que ingresa diariamente el dinero que no necesita de momento, lo cual hace que al final de cada día de operaciones se concentre en los bancos todo el dinero, con excepción de lo que cada cual lleva en su bolsillo.”

Y lo mismo ocurre en Irlanda, según lo que declaran el gobernador del Banco de Irlanda, Mac Donnel, y el director del *Provincial Bank of Ireland*, Murray, ante la misma Comisión.

La circulación de billetes no es tan sólo independiente de la voluntad del Banco de Inglaterra, sino también del estado de las reservas-oro en los sótanos del Banco, el cual asegura la convertibilidad de los billetes emitidos. “El 18 de septiembre de 1846, la circulación de billetes del Banco de Inglaterra ascendía a 20.900,000 libras esterlinas y su reserva metálica era de 16.273,000 libras; el 5 de abril de 1847, la circulación era de 20.715,000 libras y la reserva metálica de 10.246,000. Es decir que, a pesar de haberse explotado 6 millones de libras de oro y plata, la circulación de billetes de banco no se redujo” (J. G. Kinnear, *The Crisis and the Currency*, Londres, 1847, p. 5). Huelga decir, sin embargo, que esto sólo rige bajo las condiciones actualmente existentes en Inglaterra, y aún así siempre y cuando que las leyes no dispongan otra cosa acerca de la proporción entre la emisión de billetes y las reservas metálicas.

Son, pues, las necesidades del comercio y sólo ellas las que influyen en la cantidad del dinero circulante –billetes de banco y oro–. Y a este propósito hay que tener en cuenta en primer lugar las

fluctuaciones periódicas que se repiten todos los años, cualquiera que sea el estado general de los negocios, de tal modo que desde hace veinte años “la circulación es en determinados meses alta y en otros baja, mientras que en ciertos meses presenta un nivel medio” (Newmarch, *Bank Acts*, 1857, núm. 1,650).

Así, todos los años, en el mes de agosto, salen del Banco de Inglaterra a la circulación interior, para pagar los gastos de la cosecha, varios millones, la mayor parte de ellos en oro; como se trata fundamentalmente de atender al pago de salarios, no son muy aptos para estos fines, en cuanto a Inglaterra, los billetes de banco. Antes de final de año, todo este dinero retorna a las arcas del Banco de Inglaterra. En Escocia apenas circulan más que billetes de a libra en soberanos, por tanto, la circulación de billetes de banco se dilata en unos 3 ó 4 millones al presentarse estas situaciones, que se dan dos veces al año, en mayo y en noviembre; semanas después se inicia ya el reflujó y al mes ha retornado todo el dinero (Anderson, *Commercial Distress*, 1849–57, núms. 3,595–3,600).

La circulación de billetes del Banco de Inglaterra experimenta también una oscilación trimestral, provocada por el pago trimestral de los “dividendos”, es decir, de los intereses de la Deuda pública, que hace que empiece retirándose de la circulación una parte de los billetes de banco, para luego volver a circular entre el público, retornándose enseguida a su punto de partida. Weguelin (*Bank Acts*, 1857, núm. 38) calcula en  $2\frac{1}{2}$  millones la cifra de la oscilación que esto determina en cuanto a la circulación de billetes. En cambio, el señor Chapman, de la conocida firma Overend, Gurney & Co., cifra en proporciones mucho más altas la perturbación causada en el mercado de dinero por este factor a que nos referimos. “Si retira usted de la circulación 6 ó 7 millones para impuestos, con el fin de hacer frente al pago de dividendos, tiene que haber necesariamente alguien que facilite mientras tanto esta cantidad” (*Bank Acts*, 1857, núm. 5,196).

Mucho más importantes y sostenidas son las fluctuaciones en cuanto al volumen del medio circulante que corresponder a las diversas fases del ciclo industrial. Oigamos lo que dice acerca de esto otro asociado de aquella firma, el venerable cuáquero Samuel Gurney (*en Commercial Distress*, 1848–57, núm. 2,645): “A fines de octubre (de 1847) se hallaban en manos del público 20.800,000 libras esterlinas en billetes de banco. Era muy difícil, por aquel entonces, obtener billetes de banco en el mercado de dinero. Se debía ello al temor general de que no sería posible procurárselos por virtud de la restricción impuesta por la ley bancaria de 1844. Actualmente (es decir, en marzo de 1848), los billetes de banco que se hallan en manos del público ascienden... a 17.700,000 libras esterlinas, pero como ahora no existe ninguna alarma comercial, esta cantidad es más de la necesaria. “2,650. El importe de los billetes de banco ... que se hallan fuera de la custodia del Banco de Inglaterra constituye un exponente absolutamente insuficiente del estado activo de la circulación, si al mismo tiempo no se tiene en cuenta... el estado del mundo comercial y del crédito.” “2,651. La sensación de que el importe actual de la circulación que se halla en manos del público es más de la necesaria responde en gran medida a nuestra situación actual de gran estancamiento. Si rigiesen precios altos y los negocios estuviesen animados, los 17.700,000 libras esterlinas nos producirían una sensación de escasez.”

(Mientras el estado de los negocios sea tal que los adelantos hechos se reembolsen regularmente y el crédito permanezca también inalterable, la expansión y la contracción de la circulación se ajustarán sencillamente a las necesidades de los industriales y los comerciantes. Como, al menos en Inglaterra, el oro no desempeña ningún papel en el comercio al por mayor y la circulación de oro, prescindiendo de las fluctuaciones que se producen en distintas épocas del año, puede ser considerada como una magnitud relativamente constante durante largo tiempo, tenemos que la circulación de billetes del Banco de Inglaterra constituye un barómetro bastante exacto de estos cambios. En los períodos de calma que suceden a las crisis se reduce al mínimo la circulación y al reanimarse la demanda se produce también una gran apetencia de medios de circulación, que se acentúa a medida que crece la prosperidad; la masa de medios de circulación llega a su apogeo en los períodos de exceso de tensión y de superespeculación, pero enseguida vuelve a estallar la crisis y de la noche a la mañana desaparecen del mercado los billetes de banco que la víspera circulaban en tal abundancia, y con ellos se esfuman los descontadores de letras, los que concedían adelantos sobre títulos y valores, los compradores de mercancías. El Banco de Inglaterra tiene que acudir en socorro y remedio de estos males, pero sus fuerzas se agotan también enseguida, pues la ley bancaria de 1844 le obliga a restringir su circulación de billetes de banco precisamente en el momento en que todo el mundo clama por billetes, en que los que poseen mercancías no pueden venderlas y tienen, sin embargo, que pagar y están dispuestos a hacer todos los sacrificios con tal de obtener papel-moneda. “Durante la alarma –dice el banquero Wright, citado más arriba, en *Commercial Distress*, 1848–57, núm. 2,930–, el país necesita el doble de medios de circulación que en épocas normales, porque los absorben los banqueros y otras personas.”

En cuanto estalla la crisis, ya sólo interesan los medios de pago. Y como todo el mundo depende de los demás para obtenerlos y nadie sabe si el otro estará en condiciones de pagar al llegar el día del

vencimiento, se desata un verdadero pugilato para apoderarse de los medios de pago existentes en el mercado, es decir, de los billetes de banco. Todos se dedican a acumular cuantos pueden obtener, con lo cual los billetes desaparecen de la circulación en el preciso instante en que más se necesitan. Samuel Gurney (en *Commercial Distress*, 1848–57, núm. 1,116) cifra en 4 a 5 millones de libras esterlinas la cantidad de billetes de banco que en octubre de 1847, en un momento de pánico, se retiraron de la circulación. *F. E.*)

Singularmente interesante es, en este respecto, el interrogatorio del socio de Gurney, del ya citado Chapman, ante el *Bank Committee* de 1857. Reproduciremos en el contexto la parte fundamental de sus declaraciones, si bien algunos de los puntos tocados en ellas habrán de ser tratados por nosotros más adelante.

El señor Chapman manifiesta lo siguiente:

“4,963. No tengo reparo en decir que no me parece conveniente que el mercado de dinero se halle en manos de cualquier capitalista individual (como algunos que hay en Londres), el cual pueda provocar una escasez enorme de dinero y una crisis, precisamente en los momentos en que desciende considerablemente la circulación... Y esto es posible..., pues existe más de un capitalista que puede retirar uno o dos millones de libras esterlinas de la masa de medios de circulación, si con ello se beneficia.” “4,965. Un gran especulador puede vender consolidados por valor de 1 ó 2 millones, retirando así el dinero del mercado. Algo parecido a esto ha ocurrido no hace mucho, y ello produce una crisis extraordinariamente violenta” [p. 471].

4,967. Los billetes de banco son, en estos casos, evidentemente improductivos. “Pero esto no les preocupa, con tal de conseguir una gran finalidad; su gran finalidad consiste en hacer que suban los precios de los valores, en producir una crisis de dinero, y tienen en sus manos todos los medios para conseguirlo.” Un ejemplo: una mañana, existía una gran demanda de dinero en la bolsa de valores: nadie sabía las causas de ello; alguien propuso a Chapman que le prestase 50,000 libras esterlinas al 7%. Chapman estaba asombrado, pues su tipo de interés era mucho más bajo: aceptó. Poco después, volvió a verle la misma persona y contrató otro préstamo de 50,000 libras al 7½%, enseguida otro de 100,000 al 8%, y aún pretendía obtener otra cantidad al 8½%. Pero, al llegar aquí, a Chapman le entró miedo. Más tarde, se averiguó que había sido retirada del mercado una importante suma de dinero. Pero, dice Chapman, “presté a pesar de ello una suma considerable al 8%, y no fui más allá porque sentí miedo; no tenía idea de lo que podía venir después”.

No debe olvidarse que, aunque al parecer permanezcan de un modo bastante constante 19 a 20 millones de libras en manos del público, de un lado la parte de estos billetes que circula de un modo real y, de otro lado, la parte que se halla ociosa, atesorada como reserva en poder de los bancos, varían entre sí constantemente y en proporciones considerables. Si esta reserva es grande y, por tanto, la circulación real baja, esto quiere decir, desde el punto de vista del mercado de dinero, que la circulación está colmada (*the circulation is full, money is plentiful*); si la reserva es pequeña y, por consiguiente, la circulación real se halla, colmada, el mercado de dinero dice de ésta que es baja (*the circulation is low, money is scarce*); es decir, es baja la cantidad del capital de préstamo ocioso. La expansión o la contracción reales de la circulación, independientes de las fases del ciclo industrial –pero de tal modo que la cantidad que el público necesita siga siendo la misma– sólo se producen por motivos técnicos, por ejemplo, en los momentos en que vence el plazo para pagar los impuestos o los intereses de la Deuda pública. El pago de los impuestos hace que afluyan a las arcas del Banco de Inglaterra billetes de banco y oro en cantidad superior a la normal, contrayéndose de hecho la circulación, sin tener en cuenta las necesidades de ésta. Y al revés, cuando se pagan los dividendos de la Deuda pública. En el primer caso, se contraen préstamos en el Banco para obtener medios de circulación. En el segundo caso, baja el tipo de interés de los bancos privados a causa del aumento momentáneo de sus reservas. Esto no tiene absolutamente nada que ver con la masa absoluta de los medios de circulación, sino que guarda relación simplemente con la firma bancaria que lanza al mercado estos medios de circulación y para la que este proceso se presenta como un proceso de enajenación de capital de préstamo, embolsándose, por tanto, la ganancia correspondiente.

En un caso, se produce un desplazamiento puramente temporal del medio circulante, que el Banco de Inglaterra compensa haciendo adelantos a corto plazo y con un interés bajo poco antes de que llegue el vencimiento de los impuestos trimestrales y de los dividendos también trimestrales; y estos billetes excedentes así emitidos llenan por el momento la laguna producida por el pago de los impuestos, mientras que su retorno al Banco hace que refluya poco después la plétora de billetes que lanza al público el pago de los dividendos.

En el otro caso, el que la circulación sea baja o se halle colmada no significa más que una distinta distribución de la misma masa de medios de circulación en circulación activa y depósitos, es decir, en instrumentos de préstamos.

Por otra parte, cuando aumenta el número de billetes emitidos a cambio del oro que afluye, por ejemplo, al Banco de Inglaterra, estos billetes ayudan a realizar los descuentos fuera del Banco y refluyen a él a través de los pagos de los préstamos, con lo cual la masa absoluta de los billetes circulantes sólo aumenta momentáneamente.

Si la circulación se halla colmada por razón de la extensión de los negocios (cosa que también es posible a base de precios relativamente bajos), el tipo de interés puede ser relativamente alto por la demanda de capital de préstamo a consecuencia del alza de las ganancias y del incremento de nuevas inversiones. Si la circulación es baja por razón de la contracción de los negocios o bien por la gran fluidez del crédito, el tipo de interés puede ser también bajo aunque los precios sean altos. (Véase Hubbard.)

La cantidad absoluta de la circulación sólo influye de un modo determinante sobre el tipo de interés en épocas de crisis. En estos casos, pueden ocurrir dos cosas: una es que la demanda de circulación colmada sólo exprese la demanda de medios de atesoramiento (prescindiendo del ritmo amortiguado con que circula el dinero y con que las mismas monedas se convierten constantemente en capital de préstamo) por razón de la falta de crédito, como ocurrió en 1847, en que la derogación de la ley bancaria no ocasionó ninguna expansión de la circulación, pero bastó, sin embargo, para sacar de nuevo a la luz y lanzar a la circulación los billetes acumulados. Otra es que, en algunas circunstancias, se necesiten realmente más medios de circulación, como sucedió en 1857, en que la circulación aumentó realmente durante algún tiempo, después de la derogación de la ley bancaria.

Fuera de estos casos, la masa absoluta de la circulación no influye sobre el tipo de interés, ya que, en primer lugar –partiendo de la economía y el ritmo de la circulación como de factores dados–, ésta se halla determinada por los precios de las mercancías y la masa de las transacciones (de estos dos factores, uno neutraliza casi siempre los efectos del otro) y, finalmente, por el estado del crédito mientras que la inversa no es verdadera: la masa en circulación no determina el estado del crédito; y en segundo lugar, no existe una relación entre los precios de las mercancías y el interés.

Durante la vigencia del *Bank Restriction Act* (1797–1820) se produjo una plétora de *currency* y el tipo de interés era siempre mucho más alto que desde la reanudación de los pagos al contado. Más tarde, volvió a descender rápidamente al restringirse la emisión de billetes de banco y subir el curso del cambio. En 1822, 1823 y 1832, la circulación general era baja y bajo también el tipo de interés. En 1824, 1825 y 1836, la circulación era alta y el tipo de interés subió. En el verano de 1830, la circulación era alta y el tipo de interés bajo. Desde los descubrimientos de las minas auríferas, se ha expansionado la circulación de dinero en toda Europa y ha subido el tipo de interés. Por tanto, éste no depende de la masa de dinero circulante.

Donde mejor se manifiesta la diferencia entre la emisión de medios de circulación y los préstamos de capital es en el verdadero proceso de reproducción. Al estudiarlo (libro II, sección III), hemos visto el intercambio que se establece entre los diversos elementos que forman la producción. Por ejemplo, el capital variable se halla formado, objetivamente, por los medios de subsistencia de los obreros, por una parte del propio producto de éstos. Pero se les ha ido abonando fragmentariamente en dinero. Este dinero tiene que ser adelantado por el capitalista y el que a la semana siguiente pueda desembolsar el nuevo capital variable empleando para ello de nuevo el dinero desembolsado en la semana anterior, dependerá en gran parte de la organización del sistema de crédito. Y lo mismo ocurre en cuanto a los actos de intercambio entre los distintos elementos que integran un capital social en su conjunto, por ejemplo, entre los artículos de consumo y los medios de producción de artículos de consumo. El dinero para ponerlos en circulación tiene que ser adelantado, como sabemos, por una de las partes entre las que se efectúa el intercambio o por ambas al mismo tiempo. Este dinero permanece en la circulación, pero después de realizado el intercambio retorna siempre a aquel que lo desembolsó, puesto que lo ha adelantado rebasando su capital industrial realmente en activo (véase libro II, cap. XX [pp. 390–400]). Al desarrollarse el sistema de crédito y concentrarse el dinero en manos de los bancos, son éstos, nominalmente al menos, quienes lo adelantan. Estos adelantos se refieren solamente al dinero que se halla en circulación. Son anticipos de circulación y no anticipos de capitales circulantes.

Chapman [*Bank Acts* 1857]: “5,062. Puede haber épocas en que los billetes de banco que se hallan en manos del público representen una gran cantidad y, sin embargo, sea imposible conseguir ninguno.” El dinero existe también en los momentos de pánico; pero todo el mundo se guarda mucho de convertirlo en capital, en dinero susceptible de ser prestado; todo el mundo lo conserva disponible para las necesidades reales de pago.”

“5,099. ¿Los bancos de los distritos agrícolas les envían a ustedes y a otras firmas de Londres sus sobrantes ociosos? –Sí.” “5,100. ¿A su vez, los distritos fabriles de Lancashire y Yorkshire les dan a ustedes

letras a descontar para sus fines comerciales? –Si.” “5,101. ¿Es decir, que de ese modo el dinero sobrante en una parte del país se pone al servicio de las necesidades de otra parte del país? –Exactamente.”

Chapman dice que la práctica de los bancos de invertir su capital–dinero sobrante por breve tiempo en la compra de consolidados y de bonos del tesoro ha disminuido mucho en los últimos tiempos, desde que se acostumbra a prestar este dinero *at call* (de un día para otro, con la obligación de devolverlo cuando el prestamista lo reclame). El mismo considera altamente perjudicial para su negocio la compra de esa clase de valores. Por eso prefiere invertirlo en buenas letras, una parte de las cuales vence diariamente, lo que le permite saber en todo momento con cuanto dinero líquido puede contar cada día” (5,001–5,005).

El mismo aumento de las exportaciones se presenta más o menos para cada país, sobre todo para el país que concede el crédito, como una exigencia creciente que pesa sobre el mercado interior de dinero, pero que sólo se siente como tal en épocas de crisis. En períodos de aumento de las exportaciones, las mercancías inglesas enviadas en consignación se cubren generalmente con letras a largo plazo libradas por los fabricantes contra los comerciantes exportadores (5,126). “5,127. ¿No es frecuente el caso de que exista un convenio por virtud del cual estas letras se renuevan de tiempo en tiempo? –(Chapman.): Esta es una cosa que nos ocultan, pues no aceptaríamos ninguna letra así... Seguramente ocurrirá eso, pero nada puedo decir acerca de ello” (¡El inocente Chapman!) “5,129. Cuando se produce un gran aumento de las exportaciones hasta de 20 millones de libras, como ha ocurrido solamente en un año, en el año anterior, ¿no se traduce eso por sí mismo en una gran demanda de capital para el descuento de las letras que representan estas exportaciones? –Indudablemente.” “5,130. Como Inglaterra suele conceder crédito al extranjero para todas sus exportaciones ¿no condicionará esto la absorción de un capital adicional correspondiente durante el tiempo en que esta situación se mantenga? –Inglaterra concede enormes créditos, pero a cambio de ello recibe a crédito sus materias primas. De Norteamérica giran siempre sobre nosotros a sesenta días y de otros países a noventa. Nosotros, por nuestra parte, abrimos crédito a los otros; cuando enviamos mercancías a Alemania, concedemos de dos a tres meses.”

Wilson pregunta a Chapman (5,131) si contra estas materias primas y mercancías coloniales importadas no se libran letras contra Inglaterra ya en el momento de embarcarlas y si estas letras no se reciben con los documentos de embarque. Chapman cree que sí, pero dice que no está enterado de estas operaciones “comerciales” y que debe consultarse a gentes peritas en la materia. En las exportaciones a los Estados Unidos, dice Chapman, “las mercancías se simbolizan en tránsito” [5,133]; con esta jerga quiere decir que el comerciante inglés de exportación gira letras a cuatro meses contra estas mercancías sobre una de las grandes firmas bancarias norteamericanas, cubriéndose el banco en los Estados Unidos.

“5,136. Cuando se trata de países lejanos, ¿no suele dirigir las operaciones el comerciante, el cual espera por su capital hasta que se venden las mercancías? –Puede que existan casas tan ricas por sus propios medios que estén en condiciones de invertir su propio capital sin que se les adelante nada a cuenta de las mercancías; pero, en la mayor parte de los casos, estas mercancías se convierten en dinero anticipado mediante letras aceptadas por firmas conocidas.” “5,137. Estas casas se hallan establecidas... en Londres, Liverpool y en otros sitios.” “5,138. ¿No significa, por tanto, ninguna diferencia el que el fabricante tenga que poner su propio dinero o el que encuentre en Londres o Liverpool un comerciante que se encargue de adelantarle? –Exactamente. El fabricante no tiene nada que ver con esto, salvo en unos pocos casos” (en 1847, por el contrario, en casi todos). “Un comerciante en artículos fabricados, en Manchester, por ejemplo, compra mercancías y las embarca por mediación de una casa respetable de Londres; tan pronto como la casa de Londres se convence de que todo ha sido embalado como se convino, gira letras a seis meses sobre la casa de Londres contra estas mercancías destinadas a la India, a China o a donde sea; enseguida interviene el mundo bancario y le descuenta estas letras; de este modo, cuando llega el día en que tiene que pagar las mercancías en cuestión, tiene ya el dinero dispuesto, gracias al descuento de aquellas letras.” “5,139. Pero, aunque tenga el dinero, ¿no ha tenido que adelantarle el banquero? –*El banquero tiene las letras, pues las ha comprado*; invierte su capital bancario en esta forma, es decir, para descontar letras comerciales.” (Lo cual quiere decir que tampoco Chapman considera el descuento de letras como un anticipo, sino como una compra de mercancías. *F. E.*) “5,140. Pero esto constituye a pesar de todo, una parte de las exigencias que recaen sobre el mercado de dinero de Londres, ¿no es así? –Indudablemente; en esto consiste la ocupación esencial del mercado de dinero y del Banco de Inglaterra. El Banco de Inglaterra se siente tan satisfecho con recibir estas letras como nosotros, pues sabe que son una buena inversión.” “5,141. De este modo, a medida que aumentan las exportaciones, ¿aumenta también la demanda en el mercado de dinero? –A medida que aumenta la prosperidad del país, nosotros (es decir, los Chapmans) la compartimos.” “5,142. Entonces, cuando se extienden súbitamente estos diversos campos de inversión de capital, ello ¿trae como natural consecuencia el alza del tipo de interés? –No cabe la menor duda acerca de esto.”

5,143: Chapman: “no acierto a comprender del todo que con nuestro gran volumen de exportaciones, tengamos tanto campo de empleo para el oro”.

5,144: el digno Wilson pregunta: “¿No podrá estar la explicación en que abrimos mayor crédito para nuestras exportaciones que el que obtenemos para nuestras importaciones? –Yo, por mi parte, lo pondría en duda. Si alguien os presenta para aceptar letras contra sus mercancías de Manchester enviadas a las Indias, no las aceptaría por menos de diez meses. Tenemos que pagar a los Estados Unidos por su algodón, y esto es absolutamente seguro, algún tiempo antes de ser pagadas por las Indias; pero el investigar los efectos en que esto se traduce es un punto bastante delicado.” “5,145. Si experimentásemos, como el año pasado, un aumento en las exportaciones de artículos manufacturados por valor de 20 millones de libras esterlinas, tendríamos que haber experimentado previamente un aumento muy considerable en la importación de materias primas” (así planteado el problema, el exceso de exportación es idéntico al exceso de importación y la superproducción idéntica al supercomercio), “para poder producir esta cantidad acrecentada de mercancías, ¿no es eso? – Indudablemente.” “[5,146.] Habríamos tenido que saldar una balanza muy considerable; es decir, la balanza habría tenido que ser desfavorable para nosotros en el momento, pero a la larga el curso del cambio con Norteamérica nos favorece, y desde hace mucho tiempo venimos recibiendo de los Estados Unidos cantidades considerables de metales preciosos.”

5,148: Wilson pregunta al archiusurero Chapman si no considera sus altos intereses como signo de gran prosperidad y elevadas ganancias. Chapman, visiblemente asombrado de la ingenuidad de que da pruebas este sicofante, contesta en sentido afirmativo, naturalmente, pero es lo suficientemente sincero para añadir lo siguiente: “Hay algunos que no pueden salir del paso de otro modo; tienen obligaciones que cumplir y deben cumplirlas, sea o no beneficioso; pero si se sostiene” (el alto tipo de interés), “será signo de prosperidad”. Ambos olvidan que puede ser también signo, como ocurrió en 1857, de que siembran la inseguridad en el país esos caballeros andantes del crédito que pueden permitirse el lujo de pagar un alto interés porque lo pagan a costa del bolsillo ajeno (pero contribuyendo con ello a establecer el tipo de interés para todos) y porque entretanto viven desahogadamente de las ganancias anticipadas. Por lo demás, al mismo tiempo, esto puede permitir precisamente a los comerciantes realizar negocios verdaderamente rentables. El sistema de los anticipos hace que los reflujos sean completamente engañosos. Esto explica también lo siguiente, que no requiere explicación por lo que se refiere al Banco de Inglaterra, puesto que éste, cuando el tipo de interés es alto, descuenta a tipo más bajo que los demás.

“5,156. Creo que puedo decir –manifiesta Chapman– que nuestras sumas de descuento, en el momento actual, en que llevamos ya tanto tiempo con un tipo de descuento alto, han llegado a su máximo.” (Esto lo decía Chapman en 21 de julio de 1857, un par de meses antes de producirse el *crack*.) “5,157. [En] 1852 (en que el tipo de interés estaba bajo) “no eran tan grandes, ni mucho menos”. Porque en realidad por aquel entonces era mucho más sólido el estado de los negocios.

“5,159. Si existiese en el mercado una gran plétora de dinero... y el tipo de descuento bancario fuese bajo, tendríamos un descenso de letras... En 1852 nos encontrábamos en una fase completamente distinta. Las exportaciones e importaciones del país no eran entonces absolutamente nada, en comparación con lo que son hoy.” “5,161. Con este tipo alto de interés, nuestros descuentos son hoy tan grandes como en 1854” (en que el tipo de interés era de un 5 a un 5<sup>1</sup>/<sub>2</sub>%).

Resulta altamente divertido ver en el interrogatorio de Chapman cómo estas gentes consideran en realidad el dinero del público como de su propiedad y se creen con derecho a obtener la convertibilidad perpetua de las letras descontadas por ellos. La simpleza de las preguntas y respuestas es muy grande. Es deber del legislador hacer que sean convertibles en todo momento las letras aceptadas por las grandes firmas y velar porque el Banco de Inglaterra se las vuelva a descontar en cualesquiera circunstancias a los *bill-brokers*. Sin tener en cuenta que en 1857 dieron en quiebra tres de estos *bill-brokers* con una quiebra de cerca de 8 millones de libras esterlinas y un capital propio insignificante en comparación con estas deudas. “5,177. ¿Quiere usted decir con ello que a su juicio” (las letras aceptadas por Baring o Loyd) “debieran ser descontables obligatoriamente, al modo como es hoy obligatoriamente canjeable por oro un billete del Banco de Inglaterra? –Mi opinión es que sería algo muy deplorable que esos efectos no fuesen descontables; se crearía una situación muy extraordinaria si una persona tuviese que declararse en suspensión de pagos porque, poseyendo letras aceptadas por Smith, Payne & Co., o por Jones Loyd y Co., no pudiesen descontarlas.” “5,178. Las letras aceptadas por Baring ¿no representan la obligación de hacer efectiva una determinada suma de dinero al vencimiento de la letra? –Es muy exacto; pero cuando los señores Baring asumen esta obligación, como cualquier comerciante cuando se obliga a lo mismo, no piensan ni por sueños que tendrán que pagar en soberanos la suma adecuada; cuentan con que la saldarán en la Clearing House.” “5,180. ¿Cree usted entonces

que debiera imaginarse un sistema que dé al público el derecho a recibir el dinero antes del vencimiento de las letras, estando obligado un tercero a descontárselas? –No, yo no creo esto; pero si quiere decir que no debiéramos contar con la posibilidad de que se nos descontaran las letras comerciales, tendríamos que cambiar toda la estructura de las cosas.” “5,182. ¿Cree usted, pues, que” (una letra comercial) “debiera ser convertible en dinero exactamente lo mismo que es convertible en oro un billete del Banco de Inglaterra?” –“Exactamente lo mismo, en ciertas y determinadas circunstancias.” “5,184. ¿Cree usted, por tanto, que las instituciones de la *currency* debieran estar organizadas de tal modo que una letra comercial de solidez inatacable fuese canjeable por dinero en cualquier momento, exactamente lo mismo que un billete de banco? –Eso es lo que yo pienso.” “5,185. ¿Pero no irá usted tan lejos como a pretender que el Banco de Inglaterra u otra institución cualquiera sea obligada por la ley a canjear esas letras? –Voy, desde luego, tan lejos como a sostener que si redactamos una ley para la regulación de la *currency*, debemos adoptar las medidas necesarias para evitar la posibilidad de que se produzca una inconvertibilidad de las letras comerciales libradas dentro del país, siempre y cuando que sean inatacablemente sólidas y legítimas.” –Tal es la convertibilidad que tiene la letra comercial frente a la convertibilidad del billete de banco.

“5,190. Los financieros del país no representan realmente sino al público”, como el señor Chapman lo representaría más tarde ante los tribunales en el proceso Davison. Véanse los *Great City Frauds*. (Los grandes fraudes de la City).

“5,196. Durante las fechas trimestrales” (en que se abonan los dividendos) “es... absolutamente necesario para nosotros recurrir al Banco de Inglaterra. Si retira usted de la circulación 6 ó 7 millones de renta pública como anticipo de los dividendos, tiene que haber necesariamente alguien que supla esta cantidad y la ponga a su disposición en el período intermedio.” (En este caso se trata, por tanto, de suministro de dinero, no de capital ni de capital de préstamo.)

“5,169. Todo el que conozca nuestro mundo comercial sabe que cuando se presenta una de esas situaciones en que los bonos del tesoro son invendibles, en que las obligaciones de la Compañía de las Indias orientales pierden todo su valor, en que resulta imposible descontar las mejores letras comerciales, tiene que producirse necesariamente una gran preocupación en aquellos que están obligados por sus negocios a realizar instantáneamente pagos en los medios de circulación habituales en el país, simplemente con que ello se les exija, que es lo que les ocurre a todos los banqueros. Esto trae como consecuencia el que todo el mundo duplique sus reservas. E imagínese usted las consecuencias a que esto conduce en todo el país si cada uno de los banqueros que operan en el campo y de los que hay unos 500, encarga a su corresponsal en Londres que le remita 5,000 libras esterlinas en billetes de banco. Aunque tomásemos como media una suma tan reducida, lo que es completamente absurdo, nos encontraríamos con que de este modo se sustraerían a la circulación 2<sup>1</sup>/<sub>2</sub> millones de libras esterlinas. ¿Cómo sustituir esta suma?”.

Por otra parte, los capitalistas privados, etc., quieren retener el dinero, no separarse de él por alto que sea el interés que les abonen, pues dicen, con Chapman: “5,195. Preferimos no cobrar intereses a estar preocupados con la idea de si podremos recobrar el dinero cuando lo necesitemos.”

“5,173. Nuestro sistema es éste: tenemos 300 millones de libras esterlinas de obligaciones, cuyo pago en moneda corriente del país puede reclamársenos en un momento dado, y esta moneda nacional, si la invertimos toda en estos fines, asciende a 23 millones de libras o a la cantidad que sea; ¿acaso no es ésta una situación que puede arrastrarnos a convulsiones en cualquier momento?” De aquí que, en las crisis, el sistema de crédito se trueque repentinamente en el sistema monetario.

Prescindiendo del pánico interior que se produce en los casos de crisis, sólo puede hablarse de la cantidad de dinero en lo que se refiere a los metales, al dinero mundial. Y es éste precisamente el que Chapman elimina, al referirse exclusivamente a 23 millones en *billetes de banco*.

El mismo Chapman: “5,218. La causa primaria de las perturbaciones producidas en el mercado de dinero” (en abril y más tarde en octubre de 1847) “residía indudablemente en la masa de dinero necesaria para regular el curso del cambio, a consecuencia del volumen extraordinario de exportaciones efectuadas durante el año.”

En primer lugar, esta reserva del dinero del mercado mundial había quedado reducida, por aquel entonces, a su mínimo. En segundo lugar, servía al mismo tiempo de seguridad para la convertibilidad del dinero–crédito, de los billetes de banco. Reunía, por tanto, dos funciones completamente distintas, pero emanadas ambas de la naturaleza del dinero, puesto que el dinero real es siempre dinero del mercado mundial y el dinero–crédito tiene siempre como base el dinero del mercado mundial.

En 1847, a no ser por la derogación de la ley bancaria de 1844, “no habrían podido las Clearing Houses hacer frente a sus operaciones” (5,221).

Sin embargo, Chapman intuía la crisis inminente: “5,236. Hay ciertas situaciones del mercado de dinero (y la actual no está muy lejos de eso) en que el dinero es muy difícil de conseguir, haciéndose necesario recurrir al banco.”

“5,239. Por lo que se refiere a las sumas retiradas por nosotros del Banco el viernes, el sábado y el lunes, 19, 20 y 22 de octubre de 1847, nos habríamos sentido contentísimos si al miércoles siguiente hubiésemos podido recobrar las letras de cambio: tan pronto como pasó el pánico, refluyó a nuestras manos el dinero.” En efecto, el martes, 23 de octubre, fue declarada en suspenso la ley bancaria, con lo cual quedó conjurada la crisis.

En el núm. 5,274, Chapman cree que las letras en curso libradas simultáneamente sobre Londres suman unos 100 ó 120 millones de libras esterlinas. Sin incluir en esta suma las letras de carácter local sobre plazas provinciales.

“5,287. Mientras que el importe de billetes de banco en manos del público ascendía en octubre de 1856 a 21.155,000 libras esterlinas, había sin embargo una dificultad extraordinaria para obtener dinero: a pesar de tener tanto en sus manos el público, nosotros no podíamos llegar a él.” Esto ocurría por efecto del miedo debido a la crisis que atravesó durante algún tiempo (marzo de 1856) el Eastern Bank. (Banco oriental).

5,290–92. Tan pronto como pasa el pánico, “todos los banqueros que se benefician con los intereses empiezan inmediatamente a dar ocupación a su dinero.”

5,302. Chapman explica la inquietud que se produce al disminuir las reservas bancarias, no por el miedo a causa de los depósitos, sino porque todos aquellos que pueden verse en el caso de tener que pagar de pronto grandes sumas saben perfectamente que pueden verse obligados a recurrir al Banco como último recurso para hacer frente a la crisis en el mercado de dinero; y “si el Banco dispone de una reserva muy pequeña, no se alegrará de recibimos, sino todo lo contrario”.

Por lo demás, es hermoso ver cómo va desapareciendo la reserva como magnitud efectiva. Los banqueros retienen un mínimo para sus negocios corrientes, en parte en su poder y en parte en poder del Banco de Inglaterra. Los *bill-brokers* retienen “el dinero bancario suelto del país” sin reserva alguna. Y el Banco de Inglaterra sólo tiene para hacer frente a las deudas de sus depósitos las reservas de los banqueros y otras reservas, además de los *public deposits*, (52) etc., que deja hundirse hasta el punto más bajo, a 2 millones, por ejemplo. Por tanto, aparte de estos 2 millones en papel toda esta especulación, en tiempos de crisis (la cual disminuye la reserva, puesto que los billetes de banco que se ingresan a cambio de los metales que salen tienen que ser anulados), no cuenta absolutamente con más reserva que el tesoro metálico, por cuya razón cualquier disminución de él por el éxodo del oro no hace más que acentuar la crisis.

“5,306. Si no existiese dinero para operar las compensaciones en la Clearing House, no veo qué otra solución nos quedaría sino reunirnos y hacer nuestros pagos en primeras letras, en letras sobre la oficina del Tesoro, sobre Smith, Payne & Co., etc.” “5,307. Por consiguiente, si el gobierno no se preocupase de proveerles a ustedes de medios de circulación, ¿crearían ustedes uno por sí y ante sí? –¿Qué podríamos hacer? Viene el público y nos arrebató de las manos el medio de circulación; éste no existe.” “5,308. ¿Se limitarían, pues, a hacer en Londres lo que diariamente se hace en Manchester? –Sí.”

Es muy buena la respuesta de Chapman a la pregunta que Cayley (Birmingham—man de la escuela de Attwood) le formula con referencia a la idea que Overstone tiene del capital: “5,315. Se ha dicho ante el Comité que en una crisis como la de 1847 lo que preocupa no es encontrar dinero, sino capital; ¿qué opina usted de esto? –No lo entiendo; nosotros sólo comerciamos en dinero, no entiendo lo que quiere usted decir”. “5,316. Si por eso (por capital comercial) entiende usted la cantidad de dinero que un hombre tiene metido en su negocio y le pertenece en propiedad; si llama usted a eso capital, esta suma no representa casi nunca más que parte muy pequeña del dinero con que opera en su negocio, gracias al crédito que el público le concede”... por mediación de los Chapman.

“5,339. ¿Es por falta de riqueza por lo que suspendemos nuestros pagos? –En modo alguno... No existe falta de riqueza, sino que nos movemos bajo un sistema extraordinariamente artificioso, y cuando existe una demanda enorme e inminente (*superincumbent*) de medios de circulación, pueden darse circunstancias que nos impidan entrar en posesión de ellos. ¿Es que por eso va a paralizarse toda la actividad comercial del país? ¿Es que vamos a cerrar por eso todos los cauces de la ocupación?” “5,338. Si se nos plantease la

disyuntiva de mantener en pie una de las dos cosas, los pagos al contado o la industria del país, yo sé muy bien cuál de las dos sacrificaría.”

A propósito de la acumulación de billetes de banco “con la mira de agudizar la crisis y aprovecharse de las consecuencias” (5,358), dice que esto podría ocurrir muy fácilmente. Bastaría con que se decidiesen a hacerlo tres bancos grandes. “5,383. ¿Puede usted desconocer, siendo como es uno de los hombres iniciados en los grandes negocios de nuestra capital, que los capitalistas aprovechan estas crisis para obtener enormes ganancias a costa de la ruina de aquellos que caen como víctimas? –Acerca de esto no puede haber la menor duda.” Podemos creer a Chapman a pies juntillas cuando nos dice esto, aunque acabara estrellándose en el intento de “obtener enormes ganancias a costa de la ruina de los que caen, como víctimas”. Pues cuando su *associé* Gurney dice: “Toda modificación de la coyuntura aprovecha al que está informado”, Chapman afirma: “Una parte de la sociedad no sabe nada de la otra; ahí tenemos por ejemplo al fabricante que exporta sus mercancías al continente o que importa sus materias primas y que no sabe nada de quién negocia con lingotes de oro.” (5,046.) Así se explica que, un buen día, Gurney y Chapman no “supiesen entender” lo que pasaba y diesen en quiebra de un modo poco airoso.

Ya hemos visto más arriba que la emisión de billetes de banco no significa siempre adelanto de capital. El siguiente testimonio de Tooke ante la Comisión de *Commercial Distress* de la Cámara de los Lores, en 1848, demuestra simplemente que el adelanto de capital, aun cuando se lleve a cabo por el Banco mediante la emisión de nuevos billetes, no representa sin más un aumento de la cantidad de billetes en circulación:

“5,099. ¿Cree usted que el Banco de Inglaterra, por ejemplo, pueda aumentar considerablemente sus adelantos sin que esto se traduzca en un aumento de la emisión de billetes? –Hay hechos sobrados que así lo demuestran. Uno de los ejemplos más palmarios fue el año 1835, en que el Banco hizo uso de los depósitos de las Indias occidentales y del empréstito concertado con la Compañía de las Indias orientales, para aumentar sus anticipos al público: al mismo tiempo disminuyó realmente algo la cifra de los billetes de banco en manos del público... Y algo semejante pudo observarse en 1846, en el momento en que se hicieron efectivos en el Banco los depósitos de las compañías ferroviarias; los títulos y valores” (en descuento y en depósito) “subieron a unos 30 millones aproximadamente, sin que se produjese ningún efecto perceptible en cuanto al importe de los billetes de banco en manos del público.”

Pero el comercio al por mayor dispone, además de los billetes de banco, de otro medio de circulación, mucho más importante todavía para él: las letras de cambio. El señor Chapman nos ha mostrado cuán esencial es para la buena marcha de los negocios que las letras sólidas sean pagaderas en todas partes y bajo cualesquiera circunstancias:

*Gilt nicht mehr der Tausves Jontof,*

*Was soll gelten, Zeter, Zeter! (53)*

Ahora bien ¿qué relación guardan entre sí estos dos medios de circulación?

Gilbart dice acerca de esto: “Al restringirse el importe de la circulación de billetes de banco, aumenta normalmente el importe de las letras en circulación. Las letras son de dos clases: letras comerciales y letras bancarias... Cuando el dinero escasea, los prestamistas de dinero dicen: ‘Gire usted contra nosotros y aceptaremos la letra’, y cuando un banquero provincial descuenta una letra a un cliente, no le entrega dinero contante y sonante, sino una letra propia a 21 días sobre su agente de Londres. Y estas letras sirven de medio de circulación” (G. W. Gilbart, *An Inquiry into the Causes of the Pressure*, etc., p. 31).

Lo cual es confirmado, bajo una forma algo distinta, por Newmarch. *Bank Acts*, 1857, núm. 1426: “No existe conexión alguna entre las fluctuaciones en cuanto al importe de las letras en circulación y las que afectan a los billetes de banco circulantes... El único resultado aproximadamente uniforme es... que, tan pronto como se presenta la más pequeña crisis en el mercado de dinero, apenas se manifiesta un alza en el tipo de descuento, aumenta considerablemente el volumen de la circulación de letras, y viceversa.”

Pero las letras libradas en tales épocas no son, ni mucho menos, solamente las letras bancarias a corto plazo a que se refiere Gilbart. Por el contrario: son en gran parte letras de acomodación que no representan ningún negocio real o que sólo responden a negocios que se inician simplemente como base para librar letras; y los ejemplos tanto de unos como de otros abundan. Por eso dice el *Economist* (Wilson), comparando la seguridad de estas letras con la de los billetes de banco: “Los billetes de banco pagaderos a la vista no pueden nunca circular en exceso, pues el excedente refluiría siempre al banco para ser canjeado; en cambio pueden emitirse letras a dos meses en gran exceso, puesto que no existe ningún medio que permita fiscalizar la

emisión hasta el momento en que vencen y entonces se hallan ya sustituidas por otras. Es completamente incomprensible para nosotros que un país pueda admitir la seguridad de la circulación de letras, pagaderas en una fecha futura, y en cambio oponer toda clase de reparos contra la circulación de papel moneda pagadero a la vista” (*Economist* [22 mayo], 1847, p. 575).

Por consiguiente, la cantidad de letras circulantes se halla determinada exclusivamente por las necesidades del comercio, al igual que la de los billetes de banco. En tiempos normales circulaban en el Reino Unido, refiriéndose a la década del cincuenta, con 39 millones de billetes de banco, unos 300 millones de letras de cambio, de ellas 100 a 120 millones solamente en Londres. El volumen de circulación de las letras no ejerce la menor influencia sobre el volumen de la circulación de billetes de banco, y ésta sólo influye sobre aquélla en las épocas de escasez de dinero, en que aumenta la cantidad de letras y desmerece su calidad. Finalmente, en momentos de crisis falla completamente la circulación de letras de cambio: la gente no acepta más que pagos al contado y las promesas de pago no sirven de nada, sólo el billete de banco conserva su capacidad circulatoria, por lo menos hasta la fecha en Inglaterra, puesto que detrás del Banco de Inglaterra está la nación con toda su riqueza.

Ya hemos visto cómo hasta el señor Chapman, a pesar de ser en 1857 un magnate del mercado de dinero, se queja amargamente de que existen en Londres unos cuantos grandes capitalistas de dinero lo suficientemente fuertes para poder llevar el desorden, en el momento dado, a todo el mercado de dinero, sangrando así del modo más infame a los pobres pequeños financieros. Hay, pues, según él, unos cuantos grandes tiburones capaces de agudizar considerablemente cualquier crisis vendiendo consolidados por valor de 1 ó 2 millones y sustrayendo así al mercado una cantidad igual en billetes de banco (y, al mismo tiempo, en capital de préstamo disponible). Y asegura que para llevar a cabo esta maniobra, consistente en convertir en pánico una crisis, bastaría con que trabajasen de acuerdo tres grandes bancos.

La gran potencia del capital en Londres es, naturalmente, el Banco de Inglaterra, el que, sin embargo, se halla en la imposibilidad de manifestar su poder de un modo tan brutal por la posición que ocupa como organismo semiestatal. No obstante, también él sabe encontrar –sobre todo desde la ley bancaria de 1844– los medios y los caminos necesarios para poner a buen recaudo su cosecha.

El Banco de Inglaterra tiene un capital de 14.553,000 libras esterlinas y dispone, además, de cerca de 3 millones de libras de “saldo”, es decir, de ganancias no distribuidas, y de todo el dinero que afluye al gobierno en concepto de impuesto, etc., y que es obligatorio depositar en sus arcas mientras se le da empleo. Si a esto añadimos la suma de los demás depósitos (que en tiempos normales ascienden a unos 30 millones de libras) y de los billetes emitidos sin cobertura, aún encontraremos que se queda más bien corto el cálculo de Newmarch cuando dice (en *Bank Acts*, 1857, 1889): “Estoy convencido de que la suma total de los fondos continuamente ocupados en el mercado de dinero (de Londres) puede cifrarse en unos 120 millones de libras esterlinas, de una parte muy considerable de los cuales, hacía un 15 o un 20%, dispone el Banco de Inglaterra.”

Cuando el Banco emite billetes que no se hallan cubiertos por la reserva metálica acumulada en sus sótanos crea signos de valor que no son simplemente medios de circulación, sino que son además, para él, capital adicional –aunque ficticio– por el importe nominal de estos billetes no cubiertos. Capital adicional que rinde al Banco, naturalmente, una ganancia adicional. En *Bank Acts*, 1857, pregunta Wilson a Newmarch: “1,563. La circulación de los propios billetes de un banco, es decir, el importe de ellos que por término medio permanece en manos del público, viene a complementar el capital efectivo de este banco, ¿no es cierto? – Absolutamente cierto. “1,564. ¿Toda la ganancia que el banco obtiene de esta circulación es, por tanto, una ganancia que procede del crédito y no de un capital realmente poseído por él? – Absolutamente cierto.”

Esto mismo es aplicable, naturalmente, a los bancos privados que emiten billetes. En sus respuestas núms. 1,866–68. Newmarch considera las dos terceras partes de todos los billetes de banco emitidos por estos establecimientos (ya que para la otra tercera parte deben estos bancos contar con reservas metálicas) como “creación de otro tanto capital”, puesto que se ahorra dinero metálico en iguales proporciones. La ganancia del banquero no podrá ser, por tanto, mayor que la de otros capitalistas. Queda en pie el hecho de que saca su ganancia de este ahorro nacional de dinero metálico. El hecho de que lo que es un ahorro nacional aparezca convertido en ganancia privada no les choca a los economistas burgueses, pues la ganancia en general no es otra cosa que apropiación del trabajo nacional. ¿Hay nada más disparatado que el que, por ejemplo, en 1797–1817 el Banco de Inglaterra, cuyos billetes sólo gozan de crédito a través del Estado, se haga pagar luego por el Estado, y consiguientemente por el público, bajo la forma de intereses por los empréstitos públicos, por el

poder que el propio Estado le confiere de convertir estos mismos billetes de papel en dinero, para prestárselos luego al Estado?

Por lo demás, los bancos disponen de otros medios para crear capital. Según el mismo Newmarch, los bancos provinciales tienen, como ya hemos dicho más arriba, la costumbre de enviar sus fondos sobrantes (es decir, los billetes del Banco de Inglaterra) a los *bill-brokers* de Londres, quienes les devuelven a cambio de ello letras descontadas. El Banco sirve con estas letras a sus clientes, pues tiene como norma no volver a poner en circulación las letras recibidas de sus clientes provinciales, para que las operaciones comerciales de estos clientes no sean conocidas en su propia vecindad. Estas letras recibidas de Londres no sirven solamente para entregarlas a clientes que deben hacer pagos directos a Londres, a menos que prefieran hacer que el Banco les entregue una orden de pago directa sobre la capital; sirven también para llevar a cabo pagos en las plazas provinciales, puesto que el endoso bancario les garantiza el crédito local. En Lancashire, por ejemplo, han desplazado de la circulación todos los billetes emitidos por los bancos provinciales y gran parte de los billetes del Banco de Inglaterra (*Bank Acts*, 1857, números 1568–74).

Vemos, pues, cómo los bancos crean crédito y capital: 1º mediante emisión de billetes de banco propios; 2º mediante el libramiento de órdenes de pago sobre Londres hasta con 21 días de plazo de vencimiento, pero que se les hacen efectivas inmediatamente de librarse; 3º mediante el pago de letras descontadas, cuya capacidad de crédito se establece primordial y esencialmente, al menos en cuanto al distrito local de que se trata, por el endoso del banco.

El poder del Banco de Inglaterra se revela en su regulación de la cuota comercial del tipo de interés. En épocas en que los negocios se desarrollan normalmente, puede ocurrir que el Banco de Inglaterra no pueda cerrar el paso a una corriente moderada de huida del oro de sus reservas metálicas mediante la elevación del tipo de descuento,<sup>2</sup> porque los bancos privados y por acciones y los *bill-brokers*, cuya potencia de capital ha aumentado considerablemente en los últimos treinta años, se encarguen de satisfacer la demanda de medios de pago. En este caso, tiene que echar mano de otros recursos. Pero, para los momentos críticos sigue rigiendo lo que el banquero Glyn (de la firma Glyn, Mills, Currie & Co.) declaró ante la Comisión de *Commercial Distress*, 1848–57: “1,709. En los momentos de gran crisis dentro del país, es el Banco de Inglaterra el que impone el tipo de interés.” “1,710. En tiempos de crisis extraordinaria..., cuando se hallan relativamente restringidos los descuentos de los banqueros privados o los *brokers*, recaen sobre el Banco de Inglaterra, lo cual da a éste poder para fijar la cuota comercial del tipo de interés.”

Claro está que, como institución pública protegida por el Estado y dotada por éste de privilegios, no puede emplear este poder a su libre albedrío, como si se tratase de una empresa privada. Por eso dice Hubbard ante la Comisión bancaria *Bank Acts*, 1857: “2,844. (Pregunta): ¿No se da el caso de que cuando más alto es el tipo de descuento más baratos son los servicios que presta el Banco de Inglaterra y de que cuando aquél es más alto son los servicios de los *brokers* más baratos? –(Hubbard): Ese caso se dará siempre, pues el Banco de Inglaterra no desciende nunca tanto como sus competidores, ni se eleva tampoco tanto cuando más alto es el tipo de interés.”

A pesar de eso, se produce una situación grave en el mundo de los negocios cuando el Banco, en momentos de crisis, aprieta las tuercas, como suele decirse, es decir, eleva todavía más el tipo de interés, superior ya a la media. “Tan pronto como el Banco de Inglaterra aprieta las tuercas, cesan todas las compras destinadas a la exportación... Los exportadores esperan a que la depresión de los precios llegue a su punto más bajo, y sólo entonces y nunca antes se lanzan a comprar. Pero al llegar a este punto, el curso se halla ya regulado de nuevo: el oro deja de ser exportado antes de que se llegue a este punto máximo de depresión. Las compras de mercancías para la exportación pueden, si acaso, hacer que retorne una parte del oro enviado al extranjero, pero llegan demasiado tarde para impedir el éxodo” (G. W. Gilbart, *An Inquiry into the Causes of the Pressure on the Money Market*, Londres, 1840, p. 35). “Otro de los efectos de la regulación del medio de circulación mediante el cambio exterior es que, en tiempos de crisis, provoca una subida enorme del tipo de interés” (*ob. cit.*, p. 40). “Las costas que supone el restablecer el curso de los cambios pesan sobre la industria productiva del país mientras que en el transcurso de este proceso la ganancia del Banco de Inglaterra aumenta positivamente por el hecho de que sus operaciones siguen desarrollándose con una cantidad menor de metales preciosos” (*ob. cit.*, p. 52).

Pero “estas grandes fluctuaciones del tipo de interés –dice Samuel Gurney– son beneficiosas para los banqueros y comerciantes en dinero; todas las fluctuaciones son comerciales, redundan en beneficio de quien sabe entenderlas”. Y aunque los Gurneys se queden con la mejor parte en la despiadada explotación de la situación de penuria de los negocios, cosa que el Banco de Inglaterra no puede permitirse hacer con el mismo

desahogo, es indudable que también éste saca de ello bonitas ganancias, sin hablar de las ganancias privadas que les caen por sí mismas en el regazo a los señores directores, gracias a la posición excepcional en que se hallan colocados para conocer la situación general de los negocios. Según los datos del *Lord's Committee*, en 1817, al reanudarse los pagos al contado, estas ganancias del Banco de Inglaterra ascendían, para todo el período que va de 1797 a 1817, a las cifras siguientes:

<i>Bonuses and increase of dividends (Inversiones—extraordinarias y aumento de dividendos)</i>	7.451,136
<i>New stock divided amongst the proprietors (Nuevas acciones distribuidas a los accionistas)</i>	7.276,500
<i>Increased value of capital (Incremento de valor del capital)</i>	<u>14.553,000</u>
Total:	29.280,636

sobre un capital de 11.642,400 libras esterlinas en 19 años (D. Hardcastle, *Bank and Bankers*, 2ª ed., Londres 1843, p. 120). Si calculamos con arreglo al mismo principio las ganancias totales del Banco de Irlanda, que en 1797 suspendió también los pagos al contado, obtenemos el resultado siguiente:

<i>Dividends as per returns due 1821 (Dividendos con vencimiento en 1821)</i>	4.736,085
<i>Declared bonuses (Inversiones extraordinarias)</i>	1.225,000
<i>Surplus assets (Aumento del activo)</i>	1.214,800
<i>Increased value of capital (Incremento de valor del capital)</i>	<u>4.185,000</u>
Total:	11.360,885

sobre un capital de 3 millones de libras (*ob. cit.*, p. 363 [364]).

¡Y aún se habla de centralización! El sistema de crédito, cuyo eje son los supuestos bancos nacionales y los grandes prestamistas de dinero y usureros que pululan en torno a ellos, constituye una enorme centralización y confiere a esta clase parasitaria un poder fabuloso que le permite, no sólo diezmar periódicamente a los capitalistas industriales, sino inmiscuirse del modo más peligroso en la verdadera producción, de la que esta banda no sabe absolutamente nada y con la que no tiene nada que ver. Las leyes de 1844 y 1845 prueban el creciente poder de estos bandoleros, con los que se alían los financieros y *stock-jobbers*. (54)

Y si aún hay alguien que piensa que estos honorables bandidos sólo explotan la producción nacional e internacional en interés de la producción de los mismos explotados se convencerá de su error leyendo la siguiente digresión acerca de la alta dignidad moral de los banqueros: “Los establecimientos bancarios son instituciones religiosas y morales. ¡Cuántas veces el miedo a ser contemplado por el ojo vigilante y reprobatorio de su banquero hace que un nuevo comerciante se abstenga de andar en compañía de gentes bulliciosas y dilapidadoras! ¡Qué angustiosa preocupación la suya de no perder la estimación del banquero, de guardar las apariencias de la respetabilidad! El temor de que el banquero le frunza el ceño influye más en él que las prédicas morales de sus amigos; tiembla ante la posibilidad de que se le crea capaz de cometer un fraude o de incurrir en el más leve testimonio falso, por miedo a inspirar sospechas y a que, como consecuencia de ello, el banco le restrinja o le retire el crédito. El consejo de su banquero es más importante para él que el de su confesor” (G. M. Bell, director de un banco de Escocia, *The Philosophy of Joint Stock Banking*, Londres, 1840, pp. 46 y 47).

### Notas al pie del capítulo XXXIII:

1. Promedio de días durante los cuales un billete de banco se ha mantenido en circulación:

Año	5 libras	10 libras	20–100 libras	200–500 libras	1,000 libras
1792	?	236	209	31	22

1818	148	137	121	18	13
1846	79	71	34	12	8
1856	70	58	27	9	7

(Datos suministrados por el cajero del Banco de Inglaterra, Marshall, en *Report of Bank Acts*, 1857, II Apéndice, pp. 300–301.)

2. En la asamblea general de accionistas de la *Unión Bank of London* celebrada el 17 de enero de 1894, el presidente, señor Ritchie, informó que el Banco de Inglaterra había elevado el descuento, en 1893 del 2<sup>1</sup>/<sub>2</sub>% (en julio) al 3 y el 4% (en agosto) y, en vista de que, a pesar de ello, había perdido 4<sup>1</sup>/<sub>2</sub> millones en cuatro semanas, hasta el 5%, lo cual hizo que refluyese el oro y permitió reducir el tipo de descuento bancario al 4% en septiembre y al 3% en octubre. Pero este tipo bancario no fue reconocido en el mercado. “Cuando el tipo bancario era el 5%, el tipo del mercado era el 3<sup>1</sup>/<sub>2</sub>% y el tipo para el dinero el 2<sup>1</sup>/<sub>2</sub>%; cuando el tipo bancario descendió al 4%, el tipo de descuento era el 2<sup>3</sup>/<sub>8</sub>% y el tipo para el dinero el 1<sup>3</sup>/<sub>4</sub>%; cuando el tipo bancario era el 3%, el tipo de descuento era el 1<sup>1</sup>/<sub>2</sub>% y el tipo para el dinero un poco más bajo” (*Daily News*, 18 enero, 1894). (*F. E.*)

## CAPITULO XXXIV

### EL “CURRENCY PRINCIPLE” Y LA LEGISLACIÓN BANCARIA INGLESA DESDE 1844

(En una obra anterior<sup>1</sup> hemos investigado la teoría de Ricardo sobre el valor del dinero en relación con los precios de las mercancías; aquí podemos, por tanto, limitarnos a lo más indispensable. Según Ricardo, el valor del dinero –metálico– se determina por el tiempo de trabajo materializado en él, pero sólo en tanto que la cantidad de dinero guarda las proporciones adecuadas con la masa y el precio de las mercancías puestas en circulación. Si la cantidad de dinero rebasa aquella proporción, disminuye su valor y suben los precios de las mercancías, si queda por debajo de las proporciones adecuadas, sube su valor y los precios de las mercancías bajan; siempre dando por supuesto que las demás circunstancias no varíen. En el primer caso, el país en que se produzca este sobrante de oro, exportará el oro tan pronto como se cotice por debajo de su valor e importará mercancías; en el segundo caso, afluirá el oro a los países en que se cotice por encima de su valor, mientras que las mercancías depreciadas huirán de ellos a otros mercados en que puedan alcanzar precios normales. Como, en estas condiciones, “el oro mismo, sea amonedado o en barras, puede llegar a convertirse en un signo de valor, de un valor metálico superior o inferior a su valor propio, es indudable que idéntica suerte pueden correr los billetes de banco convertibles que se hallen en circulación. Aunque los billetes de banco sean convertibles, y, por tanto, su valor real corresponda a su valor nominal, la masa global del dinero circulante, oro y billetes (*the aggregate currency consisting of metal and of convertible notes*), puede apreciarse o depreciarse, según que su cantidad total, por las razones más arriba expuestas, se eleve o descienda por encima o por debajo del nivel determinado por el valor de cambio de las mercancías circulantes y por el valor metálico del oro... Esta depreciación, no la del papel con respecto al oro, sino la del oro y la del papel juntos, o sea, la de la masa total de los medios de circulación de un país, constituye uno de los principales descubrimientos de Ricardo, que Lord Overstone & Co. pusieron a su servicio y que Sir Robert Peel convirtió en principio fundamental de su legislación bancaria de 1844 y 1845” (*ob. cit.*, p. 155).

No necesitamos reproducir aquí la demostración, desarrollada en el mismo lugar de la falsedad de esta teoría ricardiana. Sólo nos interesa una cosa: el modo cómo las tesis de Ricardo fueron elaboradas por la escuela de los teóricos bancarios de donde surgieron las leyes bancarias de Peel, citadas más arriba.

“Las crisis comerciales producidas durante el siglo XIX, especialmente las grandes crisis de 1825 y 1836 no desarrollaron la teoría ricardiana del dinero, pero sí sacaron de ello nuevas consecuencias prácticas. No eran ya fenómenos económicos sueltos, como los que en Hume explican la depreciación de los metales preciosos en los siglos XVI y XVII o los que en Ricardo determinan la depreciación del papel–moneda durante el siglo XVIII y a comienzos del XIX, sino las grandes tormentas del mercado mundial, en las que se descarga el choque de todos los elementos del proceso burgués de producción, cuyo origen y cuya solución se buscaban dentro de la órbita más superficial y más abstracta de este proceso: en la órbita de la circulación del dinero. La premisa verdaderamente teórica de la que parte la escuela de los artistas económicos de las tormentas sólo consiste, en realidad, en el dogma de que Ricardo ha descubierto las leyes de la circulación puramente metálica. Toda su misión quedaba reducida a someter a estas leyes la circulación fiduciaria o de los billetes de banco.

El fenómeno más general y más palpable de las crisis comerciales es la baja repentina y general de los precios de las mercancías que se presenta a continuación de un alza prolongada y general de los mismos. La baja general de los precios de las mercancías puede expresarse como un alza del valor relativo del dinero en relación con todas las mercancías, y al alza general de los precios, por el contrario, como una baja del valor relativo del dinero. En ambas expresiones, se define el fenómeno, pero no se le explica... La distinta fraseología deja los términos del problema tan en pie como los dejaría su traducción del alemán al inglés. Por eso la teoría ricardiana del dinero fue recibida tan de buen grado: porque daba a una simple tautología la apariencia de una relación causal. ¿De dónde provenía la baja general periódica de los precios de las mercancías? De un descenso periódico en cuanto al valor relativo del dinero. ¿De dónde provenía, por el contrario, el alza general periódica de los precios de las mercancías? Del alza periódica en cuanto al valor relativo del dinero. Con la misma razón podía decirse que el alza y la baja periódicas de los precios provenía de su alza y baja periódicas... Una vez que se reconoce la transformación de la tautología en una relación causal, todo lo demás se deduce de una manera muy sencilla. El alza de los precios de las mercancías nace de la baja del valor del dinero, la baja del valor del dinero, a su vez, como sabemos por Ricardo, de la plétora de

la circulación, es decir, del hecho de que la masa del dinero circulante se eleva por encima del nivel determinado por su propio valor inmanente y por los valores inmanentes de las mercancías. Y lo mismo, a la inversa, la baja general de los precios de las mercancías, la cual se explica por el alza del valor del dinero sobre su valor inmanente como consecuencia de una deficiente circulación. Por consiguiente, los precios suben y bajan periódicamente porque circula periódicamente demasiado dinero o demasiado poco. Y aunque se demuestre que el alza de los precios coincide con una circulación reducida de dinero y su baja con una circulación incrementada, siempre podrá afirmarse para salir al paso de esto que, por efecto de la disminución o del aumento de la masa circulante de mercancías, aumento o circulación que, por lo demás, jamás podrán probarse estadísticamente, aumenta o disminuye en términos relativos, aunque no absolutos, la cantidad de dinero circulante. Ahora bien, ya veíamos que según Ricardo, estas fluctuaciones generales de los precios tienen que producirse también necesariamente con una circulación puramente metálica, pero que se compensan al turnarse unas con otras, ya que, por ejemplo, una circulación insuficiente determina la baja de los precios de las mercancías, la baja de los precios de las mercancías, la exportación de éstas al extranjero, esta exportación, a su vez, la afluencia de oro del exterior, y ésta una nueva alza de los precios de las mercancías. Y a la inversa en caso de plétora de circulación, en que se importen mercancías y se exporte oro. Pero como, a pesar de estas fluctuaciones generales de los precios, que brotan directamente de la naturaleza de la propia circulación metálica ricardiana, su forma violenta y explosiva, su forma de crisis, corresponde a los períodos del sistema de crédito desarrollado, es claro como la luz del día que la emisión de billetes de banco no se ajusta exactamente a las leyes de la circulación metálica. La circulación metálica tiene su recurso salvador en la importación y exportación de metales preciosos, que entran inmediatamente en circulación convertidos en moneda y que de este modo, al afluir o refluir, hacen bajar o subir los precios de las mercancías. Esta misma influencia sobre los precios de las mercancías es la que quiere que produzcan artificialmente los bancos mediante la imitación de las leyes propias de la circulación metálica. Si afluye dinero del extranjero, ello demuestra que la circulación es insuficiente, que el valor del dinero se halla demasiado alto y las mercancías se cotizan a precios demasiado bajos, por lo cual es necesario lanzar a la circulación billetes de banco en proporción al oro nuevamente importado. Billetes que, por el contrario, deben retirarse de la circulación en la misma proporción en que el oro emigre del país. Dicho en otros términos, la emisión de billetes de banco deberá regularse con arreglo a la importación y exportación de metales preciosos o con arreglo al cambio exterior. La falsa premisa ricardiana según la cual el dinero sólo es moneda y, por tanto, todo el oro importado se traduce en un aumento del medio de circulación, razón por la cual hace subir los precios, mientras que todo el oro exportado disminuye la cantidad de moneda y, por consiguiente, hace que los precios bajen; esta premisa teórica se convierte aquí *en un experimento práctico encaminado a poner en circulación tanta cantidad de moneda como oro exista en cada momento dado*. Lord Overstone (el banquero Jones Loyd), el coronel Torrens, Norman, Clay, Arbuthnot y toda una serie de escritores conocidos en Inglaterra bajo el nombre de escuela del *Currency Principle*, (55) no sólo han predicado esta doctrina, sino que, además, mediante las leyes bancarias dictadas por Sir Robert Peel en 1844 y 1845, la erigieron en fundamento de la legislación bancaria inglesa y escocesa. El ignominioso fiasco tanto teórico como práctico a que condujo esta escuela después del experimento realizado en la más grandiosa escala nacional no podremos exponerlo sino cuando estudiemos la teoría del crédito” (*ob. cit.*, pp. 165–168).

La crítica de esta escuela fue hecha por Thomas Tooke, James Wilson (en el *Economist* de 1844–47) y John Fullarton. Pero ya tuvimos ocasión de ver en varios lugares de esta obra, principalmente en el capítulo XXVII [pp. 462 ss.] cuán mal comprendían estos mismos autores la naturaleza del dinero y con qué poca claridad enfocaban ellos también la relación entre el dinero y el capital. Diremos ahora, en relación con las deliberaciones de la Comisión de la Cámara de los Comunes, de 1857, algo acerca de las leyes bancarias de Peel (*Bank Committee* de 1857) (*F. E.*).

J. G. Hubbard, ex-gobernador del Banco de Inglaterra, declara: “2,400. Los efectos de la exportación de oro... no se refieren para nada a los precios de las mercancías. Guardan en cambio una relación muy grande con los precios de los títulos y valores, puesto que a medida que cambia el tipo de interés resulta necesariamente afectado, en fuertes proporciones, el valor de las mercancías que representan este interés.” Aduce dos cuadros referentes a los años 1834–43 y 1844–53, demostrativos de que el movimiento de los precios de quince de los más importantes artículos comerciales era independiente en absoluto de la emigración y la afluencia del oro y del tipo de interés. En cambio, estos cuadros revelan la existencia de una íntima conexión entre la retirada y la afluencia del oro, que es en realidad “el representante de nuestro capital ávido de inversión”, y el tipo de interés. “En 1847 se retransfirió a los Estados Unidos un volumen muy grande de títulos y valores, retornó también a Rusia una cantidad de títulos y valores rusos y regresaron otros títulos y valores continentales a los países de que importábamos trigo.”

Los quince artículos que sirven de base a los siguientes cuadros aducidos por Hubbard son: algodón, hilados de algodón, tejidos de algodón, lana, paños de lana, lino, lienzo, añil, mineral de hierro, latón, cobre, talco, azúcar, café y seda.

*I. De 1834 a 1843*

<i>Fecha</i>	<i>Reserva metálica del Banco</i> <i>Libras esterlinas</i>	<i>Tipo comercial de descuento</i>	<i>De los 15 artículos fundamentales, el precio</i>		
			<i>En alza</i>	<i>En baja</i>	<i>Sin cambio</i>
1834, 1 marzo	9.104,000	2 <sup>3</sup> / <sub>4</sub> %	—	—	—
1835, 1 marzo	6.274,000	2 <sup>3</sup> / <sub>4</sub> %	7	7	1
1836, 1 marzo	7.918,000	3 <sup>1</sup> / <sub>4</sub> %	11	3	1
1837, 1 marzo	4.077,000	5%	5	9	1
1838, 1 marzo	10.471,000	2 <sup>3</sup> / <sub>4</sub> %	4	11	—
1839, 1 septiembre	2.684,000	6%	8	5	2
1840, 1 junio	4.571,000	4 <sup>3</sup> / <sub>4</sub> %	5	9	1
1840, 1 diciembre	3.642,000	5 <sup>3</sup> / <sub>4</sub> %	7	6	2
1841, 1 diciembre	4.873,000	5%	3	12	—
1842, 1 diciembre	10.603,000	2 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> %	2	13	—
1843, 1 junio	11.566,000	2 <sup>1</sup> / <sub>4</sub> %	1	14	—

Hubbard glosa este cuadro y el siguiente de este modo: “Lo mismo que en el decenio de 1834 a 1843, en el de 1844–53 las fluctuaciones observadas en el oro del Banco fueron acompañadas siempre por un aumento o un descenso del valor en préstamo del dinero adelantado en concepto de descuento; por otra parte, los cambios operados en los precios de las mercancías dentro del país muestran una independencia completa con respecto a la masa de la circulación, tal como se manifiesta en las fluctuaciones de oro del Banco de Inglaterra” (*Bank Acts*, 1857, Report II, páginas 290 y 291).

*II De 1844 a 1853*

<i>Fecha</i>	<i>Reserva metálica del Banco</i> <i>Libras esterlinas</i>	<i>Tipo comercial de descuento</i>	<i>De los 15 artículos fundamentales, el precio</i>		
			<i>En alza</i>	<i>En baja</i>	<i>Sin Cambio</i>
1844, 1 marzo	16.162,000	2 <sup>1</sup> / <sub>4</sub> %	—	—	—
1845, 1 diciembre	13.237,000	4 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> %	11	4	—
1846, 1 septiembre	16.366,000	3%	7	8	—
1847, 1 septiembre	9.140,000	6%	6	6	3
1850, 1 marzo	17.126,000	2 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> %	5	9	1
1851, 1 junio	13.705,000	3%	2	11	2
1852, 1 septiembre	21.853,000	1 <sup>3</sup> / <sub>4</sub> %	9	5	1
1853, 1 diciembre	15.093,000	5%	14	—	1

Como es la oferta y la demanda de mercancías la que regula sus precios comerciales, resulta evidente aquí cuán falsa es la identificación, sostenida por Overstone, de la demanda de capital–dinero susceptible de ser prestado (o, mejor dicho, de las desviaciones de la oferta de esta clase de capital), tal como se expresa en el tipo de descuento, y la demanda de verdadero “capital”. La afirmación de que los precios de las mercancías se regulan por las fluctuaciones en cuanto al volumen de la *currency* se encubre ahora bajo la frase de que las fluctuaciones del tipo de descuento expresan fluctuaciones del tipo de descuento expresan fluctuaciones en cuanto a la demanda de verdadero capital material, a diferencia del capital–dinero. Ya hemos visto cómo lo mismo Norman que Overstone afirmaban en realidad esto ante la misma Comisión y a qué pobres subterfugios se veían obligados a recurrir, sobre todo el segundo, hasta afirmar por último una posición (cap. XXVI [pp. 439 ss., 446 s]). Es, en realidad, la vieja cantinela de que los cambios operados en cuanto a la masa del oro existente, al aumentar o disminuir la masa del medio de circulación dentro del país, hacen necesariamente que suban o bajen en él los precios de las mercancías. Las exportaciones de oro conducen necesariamente, según esta teoría de la *currency*, a la subida de los precios de las mercancías en el país hacia el que afluye el oro, y

con ellos el valor de las exportaciones del país exportador de oro en el mercado del país que lo importa; el valor de las exportaciones de este último en el mercado del primero descenderá, por tanto, a la par que sube en su país de origen, hacía el que afluye el oro. Pero, en realidad, la disminución de la masa del oro sólo hace subir el tipo de interés, mientras que el aumento de aquélla hace bajar éste; y si estas fluctuaciones del tipo de interés no entrasen en cuenta al fijar el precio de costo o al determinar la oferta y la demanda, no afectarían en lo más mínimo a los precios de las mercancías.

N. Alexander, jefe de una gran casa de exportaciones a la India, se expresa del modo siguiente, en el mismo informe, acerca de la fuerte corriente de emigración de plata hacia la India y China a mediados de la década del cincuenta, debida en parte a la guerra civil china, que oponía un dique al mercado de las telas inglesas en aquel país, y en parte a la plaga que se había declarado entre los gusanos de seda en Europa y que restringía considerablemente la producción sedera de Italia y Francia:

“4,337. La plata ¿emigra hacia China o hacia la India? –Se envía la plata a la India y se emplea una buena parte de ella en comprar opio, enviándolo todo a China para formar un fondo destinado a la compra de seda; el estado de los mercados en la India (a pesar de la plata acumulada allí) hace que sea más beneficioso para el comerciante enviar plata que telas u otros artículos de fabricación inglesa.” “4,338. ¿No se produjo una gran corriente emigratoria de plata de Francia, por medio de la cual hemos obtenido este metal? –Sí, muy grande.” “4,344. En vez de importar seda de Francia e Italia, la exportamos en grandes cantidades a esos países, tanto seda de Bengala como de China.”

Por tanto, se enviaba a Asia plata –el metal monetario de este continente– en vez de mercancías, pero no porque hubiesen subido los precios de estas mercancías en el país de producción (Inglaterra), sino porque habían bajado –a consecuencia del exceso de importación– en el país importador; y a pesar de que esta plata fluía a Inglaterra de Francia y tenía que pagarse en parte con oro. Según la teoría de la *currency*, estas importaciones habrían debido hacer bajar los precios en Inglaterra, elevándolos en China y la India.

Otro ejemplo. Wylie, uno de los primeros comerciantes de Liverpool, declaró lo siguiente ante la Comisión de los Lores (*Commercial Distress*, 1848–57): “1,994. A fines de 1845 no había negocio más provechoso y que rindiese ganancias tan altas” (como la industria de hilados de algodón). “Las existencias de algodón eran grandes y podía conseguirse algodón bastante bueno a 4 peniques la libra, utilizable para hilar una buena *secunda mule twist* n° 40 [hilado a máquina de segunda clase] con un gasto de otros 4 peniques, lo que suponía unos 8 peniques de desembolso total para el fabricante. Este hilado fue vendido en grandes masas en septiembre y octubre de 1845, habiéndose concertado también grandes contratos de suministro a razón de 10<sup>1</sup>/<sub>2</sub> y 11<sup>1</sup>/<sub>2</sub> peniques la libra; en algunos casos, los fabricantes obtuvieron ganancias iguales al precio de compra del algodón.” “1,996. El negocio siguió siendo rentable hasta comienzos de 1846.” “2,000. El 3 de marzo de 1844, las existencias de algodón (627,042 balas) ascendían a más del doble de las de hoy (7 de marzo de 1848, en que su volumen es de 301,070 balas), a pesar de lo cual el precio era 1<sup>1</sup>/<sub>4</sub> peniques por libra más caro.” (6<sup>1</sup>/<sub>4</sub> peniques en vez de 5.) Al mismo tiempo, el hilado –*secunda mule twist* n° 40 de buena calidad– había bajado en octubre de 11<sup>1</sup>/<sub>2</sub>– 12 peniques a 9<sup>1</sup>/<sub>2</sub> peniques en octubre de 1847, y en diciembre a 7<sup>3</sup>/<sub>4</sub> peniques; el hilado se vendía al precio de compra del algodón que constituía su materia prima.” (*L. c.*, núms. 2,021, 2,023.) Así se corroboraba la sabiduría interesada de Overstone de que el dinero debía ser “caro”, por ser “raro” el capital. El 3 de marzo de 1844 el tipo de interés bancario era del 3%; en octubre y noviembre de 1847 subió al 8 y el 9%; el 7 de marzo de 1848 era del 4%. Los precios del algodón descendieron muy por debajo del nivel correspondiente a la oferta, a consecuencia de la paralización total del mercado y del pánico producido por la elevación del tipo de interés. Esto trajo como resultado, de una parte, un enorme descenso de las importaciones en 1848 y, de otra parte, la baja de la producción en los Estados Unidos; como consecuencia de ello, nueva subida de los precios del algodón en 1849. Según Overstone, las mercancías eran demasiado caras porque existía demasiado dinero en el país.

“2,002. El reciente empeoramiento de la situación de la industria algodonera no se debe a la escasez de materia prima, puesto que los precios son bajos a pesar de haber disminuido considerablemente las existencias de algodón en rama.” Pero en Overstone se advierte una grata confusión del precio o el valor de las mercancías con el valor del dinero, o sea, con el tipo de interés. En su contestación a la pregunta 2,026, Wylie formula su juicio de conjunto sobre la teoría de la *currency*, según la cual Cardwell y Sir Charles Wood, en mayo de 1847, “habían afirmado la necesidad de llevar a efecto en la totalidad de su contenido la ley bancaria de 1844.” “Creo que estos principios son de tal naturaleza, que asignarían al dinero un valor artificialmente alto y a todas las mercancías un valor artificialmente bajo y ruinoso.” –Y dice, además, refiriéndose a los efectos de esta ley bancaria en cuanto a la marcha general de los negocios: “Como las letras a cuatro meses, que son las letras corrientes libradas por las ciudades fabriles contra los comerciantes y

banqueros por las mercancías vendidas a éstos y destinadas a los Estados Unidos, sólo podían descontarse a costa de grandes esfuerzos, vióse entorpecida en considerables proporciones la exportación de los encargos, hasta la carta del Gobierno de 25 de octubre” (declarando en suspenso la ley bancaria), “por la que volvieron a ser descontables estas letras a cuatro meses.” (2,097.) La suspensión de esta ley bancaria fue considerada como un acto de verdadera liberación también en las provincias. “2,102. En el pasado octubre” (de 1847), “casi todos los compradores americanos que adquieren aquí mercancías restringieron todo lo posible sus encargos, y al llegar a los Estados Unidos la noticia del encarecimiento del dinero, todos los nuevos encargos cesaron.” “2,134. El trigo y el azúcar eran casos especiales. El mercado de trigo se vio afectado por las perspectivas de la cosecha, y el azúcar por las enormes existencias e importaciones.” “2,163. Una gran parte de nuestras obligaciones de pago hacia los Estados Unidos... se liquidaron mediante pública subasta de las mercancías consignadas y muchas fueron anuladas, me temo yo, por la bancarrota que aquí se produjo.” “2,196. Si mal no recuerdo, en nuestra Bolsa de valores llegaron a pagarse, *en octubre de 1847, hasta el 70% de intereses.*”

(La crisis de 1837, con sus largas secuelas, seguidas en 1842 de una crisis adicional completa, y la ceguera interesada de los industriales y comerciantes, quienes se negaban en redondo a reconocer la existencia de una superproducción –pues la economía vulgar consideraba este fenómeno como algo totalmente absurdo e imposible– habían conseguido sembrar por fin en las cabezas aquella confusión que permitió a la escuela de la *currency* trasplantar su dogma a la práctica en una escala nacional. Se impuso así la legislación bancaria de 1844–45.)

La ley bancaria de 1844 divide el Banco de Inglaterra en dos departamentos: un departamento de emisión de billetes y un departamento bancario. El primero obtiene garantías –Deuda pública, en su mayor parte– por 14 millones, recibe toda la reserva metálica, de la cual solamente  $\frac{1}{4}$  a lo sumo puede consistir en plata, y emite una suma de billetes equivalente al importe total de ambas. Aquellos billetes que no se hallan aún en manos del público se custodian en el departamento bancario, en unión de la pequeña cantidad de monedas necesarias para el uso diario (hacia un millón), la reserva constantemente disponible del Banco. El departamento de emisión entrega al público oro por billetes y billetes por oro; las demás relaciones con el público corren a cargo del departamento bancario. Los bancos privados de Inglaterra y Gales autorizados en 1844 para emitir billetes conservan este derecho, pero su emisión de billetes es sometida a una tasa; cuando uno de estos bancos deja de emitir billetes propios, el Banco de Inglaterra puede elevar en  $\frac{2}{3}$  de la tasa establecida el importe de billetes de banco no cubiertos; por este método, la cifra de estos billetes se elevó en 1892 de 14 a 16 $\frac{1}{2}$  millones de libras esterlinas [a 16.450,000 libras, para dar la cifra exacta].

Esto quiere decir que por cada cinco libras esterlinas en oro que salen del tesoro del Banco refluye al departamento de emisión y es destruido un billete de cinco libras; por cada cinco soberanos que afluyen al tesoro, entra en circulación un billete de cinco libras esterlinas. De este modo, se pone en práctica la circulación ideal del papel–moneda de Overstone, ajustada exactamente a las leyes de la circulación metálica, y se cierra para siempre el paso a las crisis, según las afirmaciones de los hombres de la *currency*.

Pero, en realidad, el desdoblamiento del Banco en dos departamentos independientes privaba a la dirección de la posibilidad de disponer libremente, en momentos decisivos, de todos sus recursos disponibles, pudiendo así darse el caso de que el departamento bancario se viese abocado a la bancarrota, mientras el departamento de emisión poseía intactos varios millones de oro, y además sus 14 millones de garantías. Y este caso podía darse tanto más fácilmente cuanto que en casi todas las crisis hay un momento en que se produce una fuerte corriente de emigración de oro al extranjero, que es contrarrestada fundamentalmente por la reserva metálica del Banco. Por cada cinco libras que salen al extranjero se retira de la circulación en el interior del país un billete de cinco libras: es decir, que la masa de medios de circulación se reduce precisamente en el momento en que mayor cantidad de ellos y con mayor apremio se necesitan. La ley bancaria de 1844 incita, pues, directamente a todo el mundo comercial a que, en el momento de estallar la crisis, se apresure a constituir una reserva de billetes de banco, es decir, a que acelere y agudice todavía más la crisis, al fomentar así artificialmente la demanda de disponibilidades de dinero, es decir, de medios de pago, tendencia que surte sus efectos en los momentos decisivos, a la par que restringe la oferta de ellos, hace que el tipo de interés alcance en las crisis proporciones inauditas; por consiguiente, la ley a que nos referimos, lejos de impedir las crisis, lo que hace es fomentarlas hasta un punto en que tiene que hundirse todo el mundo industrial o tiene que irse a pique la ley bancaria vigente. Por dos veces, el 25 de octubre de 1847 y el 12 de noviembre de 1857, llegó la crisis a este extremo; en vista de ello, el gobierno eximió al Banco de la restricción de su emisión de billetes, declarando en suspenso la ley de 1844, lo cual bastó en ambas ocasiones para conjurar la crisis. En 1847, bastó la certeza de que podían volver a obtenerse billetes de banco con garantía de primera

clase, para que saliesen de nuevo a la luz del día y volviesen a lanzarse a la circulación los 4–5 millones en billetes atesorados. En 1857 se emitieron cerca de un millón de billetes más de la cantidad legal, pero sólo por muy corto tiempo.

Debe advertirse, además, que la legislación de 1844 presenta todavía ciertas huellas del recuerdo de los primeros veinte años del siglo, de la época en que se decretó la suspensión de los pagos al contado del Banco y se depreciaron los billetes. Aún se percibe marcadamente el miedo a que los billetes, de banco puedan perder el crédito, miedo muy injustificado, pues ya en 1825 había conjurado la crisis la puesta en circulación de una vieja cantidad de billetes de una libra que no tenían curso, demostrando así que el crédito de los billetes de banco permanecía inquebrantable, aun en los momentos de más fuerte y más generalizada desconfianza. Y la cosa es lógica, pues no en vano estos signos de valor se hallan respaldados en realidad por toda la nación y por su crédito. *F. E.*)

Oigamos ahora dos o tres testimonios acerca de los efectos de la ley bancaria. J. St. Mill opina que la ley bancaria de 1844 ha puesto un dique a los excesos de la especulación. Afortunadamente, este hombre sabio habló el 12 de junio de 1857. Cuatro meses después, estallaba la crisis. J. St. Mill da literalmente las gracias a los “directores de bancos y al público comercial en general” por el hecho de que “comprenden la naturaleza de una crisis comercial mucho mejor que antes y el gran daño que se infieren a sí mismos y que irrogan al público al apoyar los excesos de la especulación”. (*Bank Committee*, 1857, núm. 2,031.)

El sabio Mill entiende que si se emiten billetes de 1 libra “para adelantarlos a los fabricantes, etc., que desembolsan salarios... estos billetes pueden ir a parar a manos de otros que los inviertan para fines de consumo, en cuyo caso los billetes constituyen de por sí una demanda de mercancías y pueden, momentáneamente, tender a fomentar una subida de precios”. [núm. 2,066]. ¿El señor Mill cree, por tanto, que los fabricantes pagarán salarios más altos porque los paguen en papel en vez de pagarlos en oro? ¿O entiende que si el fabricante obtiene un adelanto de 100 libras esterlinas en billetes y canjea éstos por oro, este salario encontrará menos demanda que si lo pagase directamente en billetes de 1 libra? ¿Acaso no sabe que en ciertos distritos mineros, por ejemplo, se pagaban los salarios en billetes de bancos locales, distribuyéndose un billete de cinco libras entre varios obreros? ¿Es que esto aumenta su demanda? ¿O acaso los banqueros adelantan a los fabricantes dinero más fácilmente y en mayor abundancia en billetes pequeños que en billetes grandes?

(Este extraño miedo que Mill siente a los billetes de 1 libra sería inexplicable si toda su obra de economía política no diese pruebas de un eclecticismo que no retrocede ante ninguna contradicción. De una parte, se pronuncia en muchas cosas a favor de Tooke y en contra de Overstone; de otra parte, cree en la determinación de los precios de las mercancías por la cantidad de dinero existente. No está, pues, convencido, ni mucho menos, de que por cada billete de a libra que se emita –suponiendo que todas las demás circunstancias permanezcan invariables– afluya un soberano al tesoro del Banco; teme que la masa de medios de circulación aumente y que, como consecuencia de ello, se deprecie, es decir, que suban los precios de las mercancías. Eso y no otra cosa es lo que se esconde detrás de los reparos apuntados más arriba. *F. E.*)

Acerca del desdoblamiento del Banco y de la excesiva preocupación por garantizar el reembolso de los billetes de banco, declara Tooke ante la Comisión sobre las *Commercial Distress*, 1848–57:

Las grandes fluctuaciones del tipo de interés producidas en 1847, comparadas con las del 1837 y 1839, se deben exclusivamente, según él, a la división del Banco en dos departamentos (3,010.) –La seguridad de los billetes de banco no resultó afectada en 1825, ni en 1837 y 1839 (3,015). –La demanda de oro en 1825 sólo se proponía llenar el vacío producido por el completo descrédito en que habían caído los billetes de 1 libra emitidos por los bancos provinciales: este vacío sólo podía llenarse con oro, entretanto que el Banco de Inglaterra emitiese también billetes de a libra. (3,022) –En noviembre y diciembre de 1825 no existía ni la más pequeña demanda de oro para la exportación. (3,023.)

“Por lo que se refiere a la falta de crédito del Banco dentro y fuera del país, una suspensión de los pagos de dividendos y depósitos habría traído consecuencias mucho más graves que una suspensión de los pagos de billetes de banco.” (3,028.)

“3,035. ¿No opina usted que cualquier factor que ponga en peligro en última instancia la convertibilidad de los billetes de banco en momentos de crisis comercial, puede crear nuevas y serias dificultades? –En modo alguno.”

En el transcurso del año 1847. “el aumento de la emisión de billetes de banco habría contribuido tal vez a aumentar de nuevo el oro en caja del Banco, como lo hizo en 1825”. (3,058.)

Newmarch declara en 1857 ante el [*Committee on*] *Bank Acts*: “1,357. El primer efecto malo... en que se tradujo esa separación de los dos departamentos (del banco) y el consiguiente y necesario desdoblamiento de la reserva–oro fue que las operaciones bancarias del Banco de Inglaterra, es decir, toda aquella rama de sus operaciones que lo mantiene en relación más directa con el comercio del país, tenían que proseguirse ahora con la mitad solamente del volumen de las antiguas reservas. Y este desdoblamiento de las reservas trajo como consecuencia el que, al reducirse por poco que fuese la reserva del departamento bancario, el Banco se viese obligado a elevar su tipo de descuento. Por eso esta disminución de las reservas provocó toda una serie de cambios bruscos en cuanto al tipo de descuento.” “1,358. Estos cambios fueron unos sesenta” (hasta junio de 1857) “mientras que antes de 1844, en el mismo período de tiempo, no habían pasado de una docena.”

Tiene también un interés especial la declaración formulada ante el Comité de la Cámara de los Lores para las *Commercial Distress* (1848–1857) por Palmer, quien desde 1811 fue director y durante algún tiempo gobernador del Banco de Inglaterra:

“828. En diciembre de 1825, el Banco sólo retenía 1.100,000 libras esterlinas oro. Y habría dado en quiebra total, irremisiblemente, si por aquel entonces hubiera estado en vigor esta ley” (la de 1844). En diciembre emitió, me parece, de 5 a 6 millones de billetes en una sola semana, lo cual alivió de un modo considerable el pánico existente.”

“825. El primer período” (desde el 1º de julio de 1825), “en que la actual legislación bancaria se habría derrumbado si el Banco hubiese intentado llevar a término las transacciones ya iniciadas, fue el del 28 de febrero de 1837, por aquel entonces, el Banco tenía en su poder de 3.900,000 a 4 millones de libras esterlinas, y sólo habría podido guardar en reserva 650,000. Otro período es el de 1839, que va del 9 de julio al 5 de diciembre.” “826. ¿A cuánto ascendía la reserva, en este caso? El 5 de septiembre, la reserva consistía en un déficit de unas 200,000 libras esterlinas en total (*the reserve was minus altogether 200,000 £*). El 5 de noviembre ascendía ya a 1 – 1½ millones de libras, aproximadamente.” “830. La ley de 1844 habría impedido al Banco hacer frente a las operaciones con Norteamérica en 1837.” “831. Tres de las casas norteamericanas más importantes dieron en quiebra... Apenas había ninguna casa dedicada a negociar con Norteamérica que conservase su crédito, y si entonces no hubiese acudido en socorro al Banco, no creo que hubieran podido salvarse más de una o dos firmas.” “836. La crisis de 1837 no puede en modo alguno compararse con la de 1847. La de 1837 se limitó, fundamentalmente, al mercado norteamericano.” “833. (A comienzos de junio de 1837 se discutió en la dirección del Banco el problema de cómo poner remedio a la crisis.) “A propósito de lo cual algunos señores defendieron la tesis... de que el principio adecuado consistía en elevar el tipo de interés, con lo cual bajarían los precios de las mercancías; en una palabra, en encarecer el dinero y abaratar las mercancías, con lo cual se harían efectivos los pagos al extranjero (*by which the foreign payment would be accomplished*).” “906. Al decretarse la restricción artificial de los poderes del Banco por la ley de 1844, en vez del límite anterior y natural que oponía a sus facultades el volumen real de su reserva metálica, produce un entorpecimiento artificial de los negocios y, como consecuencia de ello, una influencia sobre los precios de las mercancías, que habría sido absolutamente innecesaria sin esta ley.” “968. Bajo la acción de la ley de 1844, no es posible reducir esencialmente las reservas metálicas del Banco, en las condiciones normales, a menos de 9½ millones. Esto provocaría una presión sobre los precios y el crédito, que se traduciría en un viraje tal en cuanto al cambio exterior, que aumentaría la importación de oro y, con ella, la cantidad de oro existente en el departamento de emisión.” “996. Bajo la restricción actual, no tiene usted” (es decir, el Banco) “el control sobre la plata necesario en momentos en que hay que echar mano de ella para influir en el cambio exterior.” “999. ¿Cuál era la finalidad del precepto reduciendo las reservas–plata del Banco a 1/5 de sus reservas metálicas? –No me es posible contestar a esta pregunta.

La finalidad era encarecer el dinero; exactamente lo mismo que, prescindiendo de la teoría de la *currency*, la separación de los departamentos bancarios y la obligación impuesta a los bancos escoceses e irlandeses de tener oro en reserva para responder de la emisión de billetes por encima de cierto límite. Producíase así una descentralización del tesoro metálico nacional que lo hacía apto para corregir el curso exterior, cuando éste fuese desfavorable. Todas estas normas conducen a la elevación del tipo de interés: la que dispone que el Banco de Inglaterra no puede emitir billetes por valor de más de 14 millones de libras a menos que se hallen cubiertos por su reserva–oro; la que ordena que el departamento bancario se rija como un banco cualquiera, reduciendo el tipo de interés en épocas de plétora de dinero y elevándolo en épocas de crisis; la reducción de las reservas plata, recurso fundamental para rectificar el cambio exterior con el continente y con Asia; el precepto referente a los bancos escoceses e irlandeses, que no necesitan nunca oro para la exportación y que en la actualidad tienen que retenerlo, bajo el pretexto de una convertibilidad de sus

billetes, que en realidad es puramente ilusoria. El hecho es que la ley de 1844 provoca por vez primera, en 1857, una irrupción en busca de oro sobre los bancos irlandeses. La nueva legislación bancaria no distingue tampoco entre la retirada del oro al extranjero y la que va al interior del país, aunque sus efectos son, por supuesto, absolutamente distintos. De aquí las constantes y violentas fluctuaciones, dice Palmer en dos sitios distintos, en los núms. 992 y 994, que el Banco sólo puede comprar plata a cambio de billetes si el cambio exterior es favorable a Inglaterra, si existe, por tanto, superabundancia de plata, pues: “1,003. La única finalidad de que pueda retenerse en plata una parte considerable de la reserva metálica es la de facilitar los pagos al extranjero durante el tiempo en que el comercio exterior sea contrario a Inglaterra.” “1,004. La plata es una mercancía que, por ser dinero en el resto del mundo, constituye la mercancía más adecuada... para este fin” (es decir, para los pagos al extranjero). “Sólo los Estados Unidos han empleado, en estos últimos tiempos, exclusivamente oro.”

En su opinión, el Banco, en tiempos de crisis, no necesitaba elevar el tipo de interés por encima del antiguo nivel del 5%, mientras el cambio anterior desfavorable no atrajese el oro al extranjero. A no ser por la ley de 1844, habría podido descontar sin dificultad alguna todas las letras de primera clase (*first class bills*) que le fueron presentadas. (1,018–20.) Pero, con la ley de 1844 y en la situación en que el Banco se encontraba en octubre de 1847, “no había ningún tipo de interés que el Banco pudiese exigir a casas solventes, que éstas no se hallasen dispuestas a abonar para poder seguir haciendo efectivos sus pagos.” [1,022.] Y este elevado tipo de interés era precisamente la finalidad que la ley se proponía.

“1,029. Debo hacer una importante distinción entre la influencia que el tipo de interés ejerce sobre la demanda extranjera” (de metales preciosos) “y una elevación del tipo de interés impuesta con el fin de impedir que la gente se agolpe en el Banco durante un período de escasez de crédito dentro del país.” “1,023. Antes de la ley de 1844, cuando el cambio era favorable a Inglaterra y reinaba en el país la inquietud e incluso el pánico, no se oponía ningún límite a la emisión de billetes, lo único que podía aliviar este estado de crisis.”

Así se expresa un hombre que estuvo durante treinta y nueve años al frente de la dirección del Banco de Inglaterra. Escuchemos ahora a un banquero privado, Twells, socio de la firma Spooner, Attwood & Co., desde 1801. Es el único de todos los testigos que desfilan ante el *Bank Committee* de 1857 que echa una mirada a la situación real del país y ve la crisis que se avecina. Trátase, por lo demás, de una especie de *littleshilling-man* de Birmingham, pues no en vano sus socios, los hermanos Attwood, son los fundadores de esta escuela (véase *Contribución a la crítica de la economía política*, p. 59.) He aquí lo que dice: “4,488. ¿Qué efectos cree usted que ha tenido la ley de 1844? –Si hubiera de contestarle como banquero, le diría que ha dado resultados excelentes, pues ha suministrado una abundante cosecha a los banqueros y capitalistas (financieros [*F. E.*]) de todas clases. Ha dado, en cambio, resultados muy malos para el hombre de negocios honrado y laborioso, que necesita un tipo de descuento estable para poder hacer sus arreglos con cierta seguridad... Ha convertido los préstamos de dinero en un negocio extraordinariamente rentable.” “4,489. ¿[La ley bancaria] permite a los bancos por acciones de Londres pagar el 20 al 22%? –Uno estaba pagando hace poco el 18% y otro, creo, el 20; tienen razones sobradas para apoyar la ley.” “4,490. ¿Oprime mucho a los pequeños comerciantes y a los comerciantes respetables que no disponen de gran capital? –El único medio de que yo dispongo para saber esto es la masa tan enorme de letras aceptadas por ellos que no se pagan. Estas letras son siempre pequeñas, oscilan entre 20 y 100 libras esterlinas, y muchas de ellas quedan en descubierto y retornan protestadas a todas las partes del país, lo que es siempre, entre pequeños comerciantes,... signo de malestar.” En el nº 4,494 declara que el negocio no es ya rentable. Las observaciones que siguen son importantes, pues indican que este hombre veía el estado latente de crisis cuando ninguno de los otros se daba cuenta de ella.

4,494. En *Mincing Lane* [la Bolsa londinense del café y del té] los precios se mantienen casi estables, pero no se vende nada, no se puede vender a ningún precio; la gente se atiene al precio nominal.” “4,495. El declarante cita un caso: un francés envía a un corredor de *Mincing Lane* mercancías por valor de 3,000 libras esterlinas para ser vendidas a cierto precio. El corredor no puede conseguir este precio y el francés no puede vender por menos. La mercancía permanece inmóvil, pero el francés necesita dinero. El corredor le adelanta, por tanto, 1,000 libras esterlinas, del modo siguiente: el francés, con garantía de las mercancías, libra una letra por 1,000 libras a tres meses, sobre el corredor. Pasados los tres meses la letra vence, pero las mercancías siguen invendibles. El corredor tiene que recoger la letra y, aunque se halla garantizado por 3,000 libras, no puede liquidar esta cantidad y se ve en apuros. De este modo, el uno arrastra al otro.” “4,496. Por lo que se refiere a las grandes exportaciones... Si los negocios andan mal en el interior del país, esto provoca necesariamente un fuerte movimiento de exportación.” “4,497. ¿Cree usted que haya descendido el consumo interior? –*En proporciones muy considerables... verdaderamente enormes...*, los comerciantes al por menor

son en eso la mejor autoridad.” “4,498. Y sin embargo, las importaciones son muy considerables: ¿no indica esto un gran consumo? –Sí, a condición de que pueda usted vender; pero hay muchos almacenes llenos de estas mercancías; en el ejemplo que acabo de poner hemos visto que se importaban mercancías por valor de 3,000 libras, pero estas mercancías permanecen invendibles.”

“4,514. ¿Cuando el dinero es caro, afirmarí usted que el capital es barato? –Sí.” –Por consiguiente, este declarante no comparte, ni mucho menos, el criterio de Overstone de que el alto tipo de interés equivale a capital caro.

Cómo se desarrollan ahora los negocios: “4,516... Otros se meten muy de lleno en los asuntos, hacen negocios enormes exportando e importando, en proporciones muy superiores a las que les permite su capital; acerca de esto no puede haber la menor duda. Y la cosa puede salirles bien; si tienen suerte, pueden acumular grandes fortunas y pagarlo todo. Es, en gran parte, el sistema a base del cual se desenvuelve hoy una parte considerable de los negocios. Estas gentes pierden de buen grado el 20, el 30 y hasta el 40% en un embarque, sabiendo que el siguiente les resarcirá de la pérdida. Si les sale mal una operación tras otra, se van a pique; y éste es, precisamente, el caso que hemos visto con frecuencia en los últimos tiempos; hemos visto dar en quiebra a firmas sin un solo chelín en el activo.”

“4,791. El tipo bajo de interés (durante los últimos diez años [*F. E.*]) influye, evidentemente, en contra de los banqueros, pero sin ponerle de manifiesto los libros comerciales difícilmente podría explicarles cuánto más altas son ahora las ganancias (las suyas propias [*F. E.*] en comparación con las anteriores. Cuando el tipo de interés es bajo como consecuencia de un exceso de emisión de billetes de banco, se forman depósitos considerables; cuando es alto, esto nos produce una ganancia directa.” “4,794. Cuando puede obtenerse dinero a un tipo de interés moderado, aumenta la demanda de dinero; prestamos más, y el dinero surte efecto (para nosotros, los banqueros [*F. E.*]) por este camino. Cuando el tipo de interés aumenta, recibimos más dinero del conveniente, más de lo que debiéramos recibir.”

Hemos visto cómo el crédito reconocido a los billetes del Banco de Inglaterra se considera inmovible por todos los expertos. A pesar de ello, la ley bancaria inmoviliza de un modo absoluto de 9 a 10 millones en oro para su convertibilidad. La sanidad y la intangibilidad del tesoro se pone así en práctica de un modo muy distinto a como lo hacían los antiguos atesoradores. W. Brown (Liverpool) declara, en *Commercial Distress*, 1847–48, núm. 2,311: “En cuanto a la utilidad que entonces produjo este dinero (la reserva metálica del departamento bancario), diremos que fue la misma que si se hubiese arrojado al mar; en efecto, no podía invertirse ni la más mínima parte de él sin acabar con la ley del parlamento.”

El empresario de construcciones E. Capps, a quien citábamos ya más arriba y de cuyas declaraciones tomábamos también la descripción del moderno sistema de construcciones de Londres (libro II, cap. XII [p. 219]), resume en las palabras siguientes su punto de vista acerca de la ley bancaria de 1844 (*Bank Acts*, 1857): “5,508. ¿Opina usted, pues, en general que el actual sistema (el de la legislación bancaria) constituye una organización muy hábil para hacer que las ganancias de la industria vayan a parar periódicamente al bolsillo del usurero? –Exactamente, ésa es mi opinión. Me consta que el negocio de construcción ha producido ese resultado.”

Como ya hemos dicho, la ley bancaria de 1845 embutió a los bancos escoceses dentro de un sistema muy parecido al inglés. Se les obligó a tener una reserva de oro para responder de su emisión de billetes por encima de una cantidad fijada para cada banco. He aquí algunos testimonios emitidos ante el *Bank Committee* de 1857 sobre los resultados de esta medida.

Kennedy, director de un banco escocés: “3,357. ¿Había en Escocia, antes de la aplicación de la ley de 1844, algo a que pudiera darse el nombre de una circulación de oro? –Ni en lo más mínimo; la gente no quiere oro (*the people dislike gold*).” “3,450. Las 900,000 libras aproximadamente que los bancos escoceses deben retener en oro, desde 1845, no sirven, a su juicio, más que para perjudicar y absorben sin beneficio alguno una parte igual del capital de Escocia.”

Oigamos ahora a Anderson, director del *Union Bank of Scotland*: “3,558. ¿La única demanda fuerte de oro cerca del Banco de Inglaterra, por parte de los bancos escoceses, obedecía al cambio exterior? –En efecto; y esta demanda no disminuye por el hecho de que tengamos oro en Edimburgo.” “3,590. Mientras tengamos la misma cantidad de títulos y valores en poder del Banco de Inglaterra (o en poder de los bancos provinciales ingleses), tendremos el mismo poder que antes para retirar oro de aquel Banco.”

Finalmente, un artículo del *Economist* (Wilson): “Los bancos escoceses tienen cantidades inactivas de dinero contante en poder de sus agentes de Londres, los cuales las tienen en poder del Banco de Inglaterra.

Esto permite a los bancos escoceses disponer de las reservas metálicas del Banco de Inglaterra dentro de los límites de aquellas cantidades, reservas que ocupan allí el lugar en que pueden emplearse cuando haya que hacer pagos al exterior.” Este sistema fue alterado por la ley de 1845: “Al aplicarse a Escocia la ley de 1845, se produjo una fuerte corriente de retirada de monedas del oro del Banco de Inglaterra, para hacer frente en Escocia a una demanda puramente eventual, que tal vez no llegara a realizarse nunca... Desde entonces, una suma considerable se encuentra normalmente movilizada en Escocia y otra suma considerable viaja continuamente de Londres a Escocia y de Escocia a Londres. Tan pronto como un banquero escocés espera que aumente la demanda de sus billetes hace que le envíen de Londres una caja de oro; una vez que pasa este período, la caja es devuelta a Londres, sin que la mayor parte de las veces llegue siquiera a abrirse.” (*Economist*, 23 oct. 1847. [pp. 1,214 s.]

(¿Y qué dice a todo esto el padre de la ley bancaria, el banquero Samuel Jones Loyd, alias Lord Overstone?

Ya en 1848 repetía ante la Comisión sobre las *Commercial Distress* de la Cámara de los Lores, que “la crisis de dinero y el tipo elevado de interés, ocasionados por la escasez de capital, no puede aliviarse aumentando la emisión de billetes”, [1,514] a pesar de que, el 25 de octubre de 1847, bastó con que el gobierno *autorizase* a aumentar la emisión de billetes para poner freno a la crisis.

Sigue sosteniendo que “la elevada cuota del tipo de interés y la depresión de la industria fabril son una consecuencia necesaria de la disminución del capital *material* utilizable para fines industriales y comerciales”. [1,604.] Y sin embargo, la depresión de la industria fabril consistía desde hacía varios meses en el hecho de que el capital–mercancía material abarrotaba los graneros, siendo absolutamente invendible, y en que, por ello mismo, el capital productivo material se mantenía ocioso en todo o en parte para no producir todavía más capital–mercancía invendible.

Y, ante la Comisión bancaria de 1857, declara nuestro hombre: “Gracias a la severa y pronta observancia de los principios en que se basa la ley de 1844, todo se ha desarrollado de un modo regular y fácil, el sistema monetario es seguro e incommovible, la prosperidad del país indiscutida y la confianza pública en la ley de 1844 gana fuerza de día en día. Si la Comisión desea aún más pruebas prácticas acerca de la solidez de los principios sobre que descansa esta ley y de los beneficiosos resultados asegurados por ella, bastará con contestarle lo siguiente: echen ustedes una mirada en torno suyo; contemplen ustedes la situación actual de los negocios de nuestro país, fíjense en la satisfacción del pueblo: observen la prosperidad y la riqueza de todas las clases de la sociedad; cuando hayan hecho todo esto, la Comisión estará en condiciones de decidir si desea o no impedir que siga en vigor una ley que ha producido tales resultados.” [*Bank Committee*, 1857, núm. 4,189.]

La contestación a este ditirambo entonado por Overstone a la Comisión el 14 de julio, fue la contraestrofa del 12 de noviembre del mismo año: la carta enviada a la dirección del Banco por la que el gobierno declaraba en suspenso la milagrosa ley de 1844 para ver el modo de salvar lo que aún podía ser salvado. *F.E.*)

#### **notas al pie del capítulo XXXIV:**

1. C. Marx, *Contribución a la crítica de la economía política*, Berlín, 1859, pp. 150 ss.

## CAPITULO XXXV

### LOS METALES PRECIOSOS Y EL CURSO DEL CAMBIO

#### 1. El movimiento de las reservas—oro

Con referencia a la acumulación de billetes de banco en tiempos de crisis, hay que observar que aquí se repite el atesoramiento de metales preciosos, tal como se presenta en épocas tranquilas de los estados más primitivos de la sociedad. La ley de 1844 es interesante en cuanto a sus efectos precisamente porque trata de convertir en medio de circulación todos los metales preciosos existentes dentro del país; pretende equiparar la retirada del oro a la contracción del medio de circulación y la afluencia del oro a su expansión. Con lo cual se aporta experimentalmente la prueba en contrario. Con una sola excepción, que enseguida mencionaremos, la masa de los billetes circulantes del Banco de Inglaterra no ha alcanzado nunca, desde 1847, el máximo de la cifra señalada como límite de emisión. Y la crisis de 1857 demuestra, por otra parte, que, en ciertas y determinadas circunstancias, no basta este máximo. Del 13 al 30 de noviembre de 1857 circularon por término medio 488,830 libras esterlinas diarias por encima del máximo legal (*Bank Acts*, 1858, p. XI). La cifra máxima señalada por la ley era, entonces, la de 14.475,000 libras esterlinas, más el importe de la reserva metálica atesorada en los sótanos del Banco.

Por lo que se refiere a la retirada y afluencia del oro, hay que tener en cuenta:

Primero. Debe distinguirse entre las idas y venidas del metal dentro de la zona que no produce oro ni plata, de una parte, y de otra la corriente del oro y la plata desde sus fuentes de producción a través de los diversos países y la distribución de la cantidad que afluye entre éstos.

Antes de ponerse en explotación las minas de oro de Rusia, California y Australia, la afluencia de este metal, desde comienzos del siglo actual, sólo bastaba para reponer las monedas desgastadas, para los usos corrientes como material de lujo y para la exportación de plata al Asia.

Sin embargo, a partir de entonces, gracias al comercio asiático con América y Europa, aumentó en proporciones extraordinarias la exportación de plata al Asia. La plata exportada de Europa era suplida en gran parte por el oro adicional. Además, una parte del oro nuevo era absorbido por la circulación monetaria interior. Se calcula que hasta 1857 se incorporaron a la circulación interior de Inglaterra unos 30 millones adicionales de oro.<sup>1</sup> Desde 1844 aumentó el nivel medio de las reservas metálicas en todos los bancos centrales de Europa y los Estados Unidos. El aumento de la circulación monetaria interior hizo que, después del pánico, en el período de calma subsiguiente, aumentasen ya más rápidamente las reservas bancarias, como consecuencia de la mayor masa de monedas de oro repelidas e inmovilizadas por la circulación interior. Finalmente, desde los últimos descubrimientos de yacimientos de oro aumentó, como resultado de la mayor riqueza, el consumo de metales preciosos para artículos de lujo.

*Segundo.* Entre los países no productores de oro y plata afluyen y refluyen constantemente los metales preciosos; el mismo país importa y exporta continuamente oro y plata. Y según que predomine uno u otro aspecto del movimiento, podremos decir si prevalece en último término el aflujo o reflujo de estos metales, ya que los dos movimientos, puramente oscilatorios y no pocas veces paralelos, se neutralizan en gran parte. Pero esto hace que, con vistas a este resultado, se pasen por alto la constancia y el curso, en general paralelo, de estos movimientos. Se concibe siempre el problema, pura y simplemente, como si el exceso de importación o de exportación de los metales preciosos sólo fuese efecto y expresión de la proporción entre la importación y la exportación de mercancías, cuando expresa al mismo tiempo, en realidad, la proporción de un movimiento de importación y exportación de los mismos metales preciosos, independientemente del comercio de mercancías.

*Tercero.* El exceso de las importaciones sobre las exportaciones y viceversa se mide, en conjunto, por el aumento o la disminución de las reservas metálicas en los bancos centrales. La mayor o menor exactitud de este barómetro depende, naturalmente, del grado de centralización del sistema bancario. De ello depende la posibilidad de que los metales preciosos acumulados en el llamado banco nacional representen el encaje metálico de la nación. Pero, suponiendo que así sea, aquel barómetro no será exacto, porque la importación adicional es absorbida en ciertas condiciones por la circulación interior y por el empleo creciente del oro y la

plata para fines de lujo; y además, porque sin importación adicional se producirá un desglosamiento de monedas de oro para la circulación interior, con lo cual podrá verse mermado el tesoro metálico, aun sin que aumente simultáneamente la exportación.

*Cuarto.* La exportación de metales adopta la forma de retirada (*drain*) cuando el movimiento de descenso se mantiene durante algún tiempo, de tal modo que pueda considerarse como tendencia del movimiento y la reserva metálica del Banco descienda considerablemente por debajo de su nivel medio, tendiendo hacia el mínimo medio de estas reservas. Este se establece de un modo más o menos arbitrario, en el sentido de que la legislación dispone de un modo distinto en cada caso concreto en lo que se refiere a la garantía de pago al contado de los billetes, etc. Acerca de los límites cuantitativos a que esta retirada del oro puede llegar en Inglaterra, declara Newmarch ante el [*Committee on*] *Bank Acts*, 1857, núm. 1,494: “Si juzgamos por la experiencia, es muy poco verosímil que la retirada de metales pueda, a consecuencia de cualesquiera fluctuaciones en el comercio exterior, exceder de 3 ó 4 millones de libras esterlinas.” El 23 de octubre de 1847 señala el punto máximo de descenso de las reservas oro del Banco de Inglaterra, con una disminución de 5.198,156 libras esterlinas con respecto al 26 de diciembre de 1846 y de 6.453,748 con relación al 29 de agosto de 1846, fecha en que estas reservas registran su nivel máximo.

*Quinto.* La función de las reservas metálicas del llamado Banco Nacional, función que, sin embargo, no es, ni mucho menos, la que regula exclusivamente el volumen de las reservas metálicas, ya que éstas pueden engrosar por la simple paralización de los negocios dentro y fuera del país, es triple: 1) La de servir de fondo de reserva para los pagos internacionales; en una palabra, de fondo de reserva de dinero mundial. 2) La de fondo de reserva para la circulación metálica interior, que unas veces se expansiona y otras veces se contrae. 3) Algo que se relaciona con la función bancaria y no guarda la menor relación con las funciones del dinero como dinero puro y simple: la de servir de fondo de reserva para los pagos de depósitos y la convertibilidad de los billetes de banco. Las reservas metálicas pueden resultar, pues, afectadas por factores que guardan relación con todas y cada una de estas tres funciones; es decir, en cuanto a fondo internacional, con la balanza de pagos, cualesquiera que sean las razones a que ésta responda y su relación con la balanza comercial; como fondo de reserva de la circulación metálica interior, por su expansión o contracción. La tercera función, la de fondo de garantía, aunque no determine el movimiento independiente de la reserva metálica, actúa de un doble modo. Si se emiten billetes de banco que suplan el dinero metálico (incluyendo, por tanto, las monedas de plata, en aquellos países en que es la plata la medida de los valores) en la circulación interior, desaparecerá la función 2, de fondo de reserva, y una parte de los metales preciosos que ha desempeñado esa función emigrará durante largo tiempo al extranjero. En este caso, no se desglosará ninguna cantidad de moneda metálica para la circulación interior, con lo cual desaparecerá al mismo tiempo el reforzamiento temporal de la reserva metálica mediante la inmovilización de una parte del metal amonedado circulante. Además, si debe retenerse en todo caso un mínimo de las reservas metálicas para el pago de depósitos y la convertibilidad de los billetes, esto afectará de un modo peculiar a los efectos propios de la retirada o la afluencia de oro; influirá en la parte de las reservas que el Banco se halla obligado a retener bajo cualesquiera circunstancias o en aquella de que en otras épocas procura desembarazarse como inútil. En una circulación puramente metálica y en un régimen bancario concentrado, el Banco consideraría también sus reservas metálicas como garantía para el pago de sus depósitos, y una retirada de metales podría producir el mismo pánico que se produjo en Hamburgo en 1857.

*Sexto.* Exceptuando tal vez la de 1837, las verdaderas crisis estallan siempre después del viraje del curso del cambio, es decir, tan pronto como las importaciones de metales preciosos vuelven a predominar sobre las exportaciones.

En 1825 se produjo el verdadero *crack* después de cesar la retirada del oro. En 1839 se produjo una retirada del oro sin que llegase a producirse el *crack*. En 1847, la retirada del oro cesó en abril y el *crack* se presentó en octubre. En 1857, el éxodo del oro al extranjero había cesado a comienzos de noviembre y el *crack* estalló ya muy avanzado el mismo mes.

Esto se destaca con especial claridad en la crisis de 1847, en que la retirada del oro terminó ya en el mes de abril, después de provocar una crisis relativamente benigna, no llegando a producirse la verdadera crisis comercial hasta el mes de octubre.

Los siguientes testimonios fueron formulados ante el *Secret Committee of the House of Lords on Commercial Distress*, (56) en 1848; las declaraciones de testigos (*evidence*) no fueron editadas hasta 1857 (citadas también como *Commercial Distress*, 184–857).

Declaración de Tooke: “En abril de 1847 se produjo una crisis, que en rigor equivalía a un pánico, pero que duró relativamente poco y no fue acompañada por quiebras comerciales de importancia. En octubre la crisis adquirió una intensidad mayor de la que había llegado a tener nunca en abril y provocó una cantidad casi inaudita de bancarrotas comerciales” (2,996). “En abril, el cambio exterior, sobre todo con los Estados Unidos, nos reveló la necesidad de exportar una cantidad considerable de oro como pago del volumen extraordinariamente grande de importaciones; sólo gracias a un esfuerzo verdaderamente enorme logró el Banco detener la retirada del oro y elevar el curso del cambio” (2,997). “En octubre, el cambio era ya favorable a Inglaterra” (2,998). “El viraje en el cambio exterior se produjo en la tercera semana de abril” (3,000). “En los meses de julio y agosto se mantuvo fluctuante; a comienzos del mes de agosto fue siempre favorable ya a Inglaterra” (3,001). En agosto, la retirada del oro “obedecía a la demanda para la circulación interior” [3,003].

J. Morris, gobernador del Banco de Inglaterra: “aunque el cambio exterior se ha hecho favorable a Inglaterra desde agosto de 1847, razón por la cual vuelve a importarse oro, las reservas metálicas del Banco siguieron disminuyendo. Se desparramaron por el país, a consecuencia de la demanda interior, 2.000,000 de libras esterlinas en oro” (137). Esto se explica, de una parte, por el mayor contingente de obreros que encontraron ocupación en las obras de construcción de ferrocarriles y, de otra parte, por el “deseo, de los banqueros de poseer una reserva–oro propia en tiempos de crisis” (147).

Palmer, ex–gobernador y desde 1811 director del Banco de Inglaterra: “684. Durante todo el período que va desde mediados de abril de 1847 hasta el día en que se declara en suspenso la ley bancaria de 1844, el curso exterior fue favorable a Inglaterra.”

La retirada de los metales, que en abril de 1847 provoca un pánico independiente de la crisis es, pues, aquí, como siempre, una simple precursora de la crisis y cambia de rumbo ya antes de que ésta estalle. En 1839, con un estado de gran depresión comercial, se produce una retirada muy considerable de metales –para conseguir trigo, etc.–, pero sin crisis ni pánico financiero.

*Séptimo.* Tan pronto como se extinguen las crisis generales, el oro y la plata –prescindiendo de la afluencia de metales preciosos nuevos de los países de producción– se distribuyen de nuevo en las proporciones en que antes existían como tesoro especial de los distintos países, en su estado de equilibrio. Suponiendo que las demás circunstancias permanezcan invariables, su magnitud relativa en cada país será determinada por el papel que desempeñen en el mercado mundial. Refluyen del país que posee una parte superior a la normal y afluyen al que posee menos: estos movimientos de afluencia y reflujo no hacen otra cosa que restablecer su primitiva distribución entre los distintos tesoros nacionales. Sin embargo, esta redistribución se lleva a efecto por medio de la acción de diversas circunstancias, a las que nos referiremos al estudiar el cambio exterior. Al restablecerse la distribución normal –por encima de este punto– se produce al principio un aumento y luego vuelve a producirse un reflujo. (Esta última afirmación sólo es aplicable, evidentemente, a Inglaterra, como centro del mercado mundial de dinero. *F. E.*)

*Octavo.* La retirada de metales es, casi siempre, síntoma de un cambio producido en la situación del comercio exterior, el cual, es, a su vez, indicio de que las condiciones vuelven a madurar para una nueva crisis.<sup>2</sup>

*Noveno.* La balanza de pagos puede ser favorable al Asia y contraria a Europa y los Estados Unidos.<sup>3</sup>

La importación de metales preciosos se efectúa, predominantemente, en dos épocas. De una parte, en la primera fase de tipo bajo de interés que sigue a la crisis y expresa la reducción de la producción; de otro lado, en la segunda fase, en que el tipo de interés aumenta, pero sin alcanzar todavía su nivel medio. Es ésta la fase en que el movimiento de retorno se provoca fácilmente, en que el crédito comercial es grande y, por tanto, la demanda de capital de préstamo no crece proporcionalmente al aumento de la producción. En ambas fases, en que el capital de préstamo es relativamente abundante, la afluencia excedente de capital existente en forma de oro y plata, es decir, en una forma en que, por el momento sólo puede funcionar como capital de préstamo, tiene necesariamente que influir de un modo considerable en el tipo de interés y, por tanto, en la tónica de todos los negocios.

Por otra parte, el reflujo, la fuerte y continuada exportación de metales preciosos, se presenta tan pronto como los ingresos no son ya líquidos, los mercados están abarrotados y la aparente prosperidad sólo puede mantenerse en pie gracias al crédito; es decir, tan pronto como existe ya una demanda mucho más fuerte de capital de préstamo y, por tanto, el tipo de interés alcanza, por lo menos, su nivel medio. Bajo la acción de estos factores, que se reflejan precisamente en la retirada de metales preciosos, se robustece

considerablemente la influencia de la continuada sustracción de capital en la forma en que existe directamente como capital–dinero susceptible de ser prestado. Y esto tiene por fuerza que influir directamente en el tipo de interés. Pero el alza del tipo de interés, en vez de restringir las operaciones de crédito, lo que hace es ampliarlas y poner en supertensión todos sus recursos. Por eso este período precede y anuncia al *crack*.

Pregunta formulada a Newmarch (*Bank Acts*, 1857): “1,520. ¿Al aumentar el tipo de interés aumenta también, por tanto, el volumen de las letras en circulación? –Así parece. “1,522. En épocas tranquilas, normales, el verdadero instrumento del cambio es el Libro Mayor; pero cuando surgen dificultades, cuando en circunstancias como, por ejemplo, las que he enunciado, se eleva el tipo de descuento del Banco..., los negocios se reducen por sí mismos al giro de letras, estas letras no sólo son más adecuadas para servir como prueba legal de las operaciones realizadas, sino que además se ajustan mejor a la finalidad de realizar nuevas compras y pueden emplearse sobre todo como medio de crédito para obtener capital.” A esto hay que añadir que, tan pronto como el Banco, ante circunstancias más o menos amenazadoras, eleva el tipo de descuento –lo que sienta al mismo tiempo la probabilidad de que el Banco acorte el plazo de vencimiento de las letras que ha de descontar–, se generalice el temor de que *esto siga in crescendo*. Por eso todo el mundo, y en primer término quien especula con el crédito, procura descontar en lo sucesivo y poder disponer, llegado el momento, de la mayor cantidad posible de medios de crédito. Por consiguiente, las razones que acabamos de exponer conducen al hecho de que la simple cantidad, tanto de los metales preciosos importados como de los exportados, no influye como tal, sino, en primer lugar, a través del carácter específico de los metales preciosos como capital en forma de dinero y, en segundo lugar, como la pluma añadida a la carga puesta en el platillo de la balanza y que basta para inclinar definitivamente a uno de los lados el platillo en el momento en que la balanza empieza a vacilar; es decir, surte efecto porque se produce en circunstancias en que cualquier exceso en uno u otro sentido puede decidir. De otro modo, sería completamente inconcebible que una retirada de oro por valor de 5 a 8 millones de libras (supongamos, que es el límite a que llega hasta ahora la experiencia), pudiese traducirse en ningún efecto un poco importante; esta pequeña diferencia en más o en menos de capital, que aparece como algo muy secundario incluso frente a los 70 millones de libras esterlinas en oro que circulan por término medio en Inglaterra, representa en realidad, dentro de una producción del volumen de la inglesa, una magnitud insignificante.<sup>4</sup> Pero es precisamente el desarrollo del sistema de crédito y del sistema bancario el que, de una parte, empuja a todo el capital–dinero a ponerse al servicio de la producción (o, lo que es lo mismo, a convertirse todas las entradas de dinero en capital), mientras de otra parte, al llegar a una cierta fase del ciclo, reduce las reservas metálicas a un mínimo en que ya no pueden cumplir las funciones que les corresponde; es, decimos, este sistema bancario y de crédito desarrollado el que crea este exceso de sensibilidad de todo el organismo. En fases de producción menos avanzadas, la disminución o el acrecentamiento del tesoro con respecto a su volumen medio es algo relativamente indiferente. Y asimismo es relativamente ineficaz, por otra parte, una retirada muy grande de oro, siempre y cuando que no se produzca en el período crítico del ciclo industrial.

En la explicación que aquí damos se prescinde de los casos en que la retirada de metal es consecuencia de malas cosechas, etc. En estos casos, la grande y súbita alteración del equilibrio de la producción, cuya expresión es la retirada de metales, hace innecesaria toda otra explicación de sus efectos. Estos son tanto mayores cuanto mayor es la intensidad de la producción en los momentos en que la alteración se produce.

Prescindimos también de la función de la reserva metálica como garantía de la convertibilidad de los billetes de banco y piedra angular de todo el sistema de crédito. El banco central es la piedra angular del sistema de crédito.<sup>5</sup> La necesidad de que el sistema de crédito se trueque en el sistema monetario fue expuesta ya en el libro I, cap. III [pp. 101 s.], al tratar del medio de pago. Tanto Tooke como Overstone reconocen que son necesarios los mayores sacrificios en cuanto a la riqueza real para mantener en momentos críticos la base metálica. La discusión gira solamente en torno a un más o un menos y en torno al tratamiento más o menos racional de lo inevitable.<sup>6</sup> La existencia de una cierta cantidad de metal, insignificante en comparación con la producción total, se reconoce como punto angular del sistema. De aquí el bello dualismo teórico, aun prescindiendo de la temible ejemplificación de ese carácter de pivote angular en las crisis. Mientras trata *ex professo* “del capital”, la economía ilustrada mira con el mayor de los desprecios al oro y la plata, como si en realidad se tratase de la forma más secundaria y más inútil del capital. Pero al entrar en el sistema bancario, la cosa se invierte y el oro y la plata se convierten en el capital por excelencia, a cuya conservación hay que sacrificar toda otra rama de capital y de trabajo. Ahora bien, ¿qué es lo que distingue al oro y la plata de las otras formas de la riqueza? No es la magnitud del valor, pues ésta se determina por la cantidad de trabajo materializado en ellos. Es el ser encarnaciones sustantivas, expresiones del carácter *social* de la riqueza. (La riqueza de la sociedad sólo existe como riqueza de los individuos propietarios privados de ella. Y si se afirma

como riqueza social es, simplemente por el hecho de que estos individuos, para satisfacer sus necesidades cambian entre sí los valores de uso cualitativamente distintos. Por lo cual, en la producción capitalista, no existe más medio que el dinero. Por donde es el dinero y sólo él lo que realiza la riqueza individual como riqueza social; es el dinero, es este objeto, lo que encarna la naturaleza social de esta riqueza. *F. E.*) Esta su existencia social aparece, pues, más allá, como objeto, como cosa, como mercancía, junto a los elementos reales de la riqueza social y a margen de ellos. Cuando la producción funciona sin entorpecimiento se olvida esto. El crédito, que es también una forma social de la riqueza, desplaza al dinero y usurpa el lugar que a éste corresponde. Es la confianza en el carácter social de la producción la que hace aparecer la forma-dinero de los productos como algo llamado a desaparecer, como algo puramente ideal, como mera representación. Pero tan pronto como se estrema el crédito –fase que se presenta siempre, necesariamente, en el ciclo de la moderna industria–, se pretende que toda la riqueza real se convierta efectiva y súbitamente en dinero, en oro y plata, aspiración disparatada, pero que brota forzosamente del sistema mismo. Y toda la cantidad de oro y plata de que se dispone para hacer frente a estas desorbitadas pretensiones se reduce a los dos o tres millones guardados en las arcas del Banco.<sup>7</sup> Por eso los efectos de la retirada del oro hacen resaltar palmariamente el hecho de que la producción no se halla sometida realmente al control social como una producción verdaderamente social, y lo hacen resaltar de un modo visible bajo la forma de que la forma social de la riqueza existe como un *objeto* situado al margen de ella. En realidad, el sistema capitalista comparte esta cualidad con otros sistemas anteriores de producción basados en el comercio de mercancías y en el cambio privado. Pero es bajo aquél donde resalta del modo más palmario y bajo la forma grotesca de una contradicción y un contrasentido absurdos, ya que 1º en el sistema capitalista es donde la producción aparece eliminada del modo más completo, la producción en función del valor de uso directo, del propio uso del productor, donde, por tanto, la riqueza sólo existe como un proceso social; 2º porque, al desarrollarse el sistema de crédito, la producción capitalista tiende a suprimir continuamente este límite metálico, a la par material y fantástico, de la riqueza y de su movimiento, pero rompiéndose sin cesar la cabeza contra él.

En las crisis, nos encontramos con el postulado de que todas las letras, todos los títulos y valores, todas las mercancías puedan convertirse de golpe y simultáneamente en dinero bancario y todo el dinero bancario, a su vez, en oro.

## 2. *El cambio exterior*

(El barómetro del movimiento internacional de los metales monetarios es, como es sabido, el cambio exterior. Si Inglaterra tiene que pagar más dinero a Alemania que Alemania a Inglaterra, sube en Londres el precio del marco, expresado en libras esterlinas, y baja en Hamburgo y Berlín el precio de la libra esterlina, expresado en marcos. Y si este superávit de las obligaciones de pago de Inglaterra a favor de Alemania no se compensa al aumentar, por ejemplo, las compras de Alemania en Inglaterra, el precio que deberá pagarse en libras esterlinas por el cambio del marco en Alemania aumentará hasta un punto en que será rentable enviar de Inglaterra a Alemania, como medio de pago, metal –lingotes de oro o plata– en vez de letras. Es así como se desarrollan las cosas, en su proceso típico.

Si esta exportación de metales preciosos adquiere cierto volumen y se mantiene durante largo tiempo, resultarán menoscabadas la reserva bancaria inglesa y el mercado de dinero inglés, y el Banco de Inglaterra verá obligado a dictar medidas para precaverse contra esto. Estas medidas consisten esencialmente, como hemos visto, en elevar el tipo de interés. Cuando la retirada de oro reviste proporciones considerables, el mercado de dinero es, por lo general, difícil, es decir, la demanda de capital de préstamo en forma de dinero supera considerablemente la oferta y la elevación del tipo de interés sobreviene por sí misma, como consecuencia de ello, el tipo de descuento decretado por el Banco de Inglaterra corresponde entonces a la situación y se impone en el mercado. Pero se dan también casos en que la retirada de los metales responde a otras combinaciones de negocios que no son las normales (por ejemplo, a los empréstitos contratados por otros Estados, a las inversiones de capital en el extranjero, etc.) y en que el mercado londinense como tal no justifica en modo alguno una subida de la cuota eficiente de interés; en estos casos, el Banco de Inglaterra tiene que empezar por preocuparse de hacer que “escasee el dinero”, para decirlo en los términos usuales, mediante fuertes empréstitos en el “mercado abierto”, para crear de este modo, artificialmente, la situación que justifique o haga necesaria una elevación del tipo de interés, maniobra que va resultándole más difícil un año tras otro. *F. E.*)

Ahora bien, para ver cómo influye sobre el cambio exterior esta elevación del tipo de interés nos bastará leer las siguientes declaraciones formuladas ante la Comisión de legislación bancaria de la Cámara de los Comunes en 1857 (*cit.*, como *Bank Acts o Bank Committee*, 1857).

John Stuart Mill: “2,176. Cuando los negocios se hacen difíciles... se produce una baja considerable en el precio de los títulos y valores... Los extranjeros mandan comprar en Inglaterra acciones de ferrocarriles o los tenedores ingleses de acciones ferroviarias extranjeras las venden en otros países..., eliminándose proporcionalmente la transferencia de oro.” “2,182. Una grande y rica clase de banqueros y comerciantes en títulos y valores, por medio de los cuales se logra normalmente la compensación del tipo de interés y la nivelación del barómetro comercial (*pressure*) entre los distintos países... está siempre al acecho, en espera de poder comprar títulos y valores que prometan subir de precio...; el lugar adecuado para realizar estas compras será siempre el país que envía oro al extranjero.” “2,183. Estas inversiones de capital efectuáronse en una medida considerable en 1857; en proporciones suficientes para hacer que disminuyese la retirada del oro.”

J. G. Hubbard, exgobernador y desde 1838 miembro de la dirección del Banco de Inglaterra: “2,545. Existen grandes cantidades de títulos y valores europeos... que tienen una circulación en los distintos mercados de dinero de Europa, y estos títulos y valores, tan pronto como en un mercado bajan 1 ó 2%, son adquiridos inmediatamente para ser enviados a los mercados en que conservan su valor anterior.” “2,566. ¿No tienen los países extranjeros una deuda considerable con los comerciantes de Inglaterra?— ...Sí, muy considerable.” “2,566. ¿Bastaría, pues, con hacer efectivas estas deudas para explicar una acumulación grandísima de capital en Inglaterra? —En 1847, nuestra posición se restableció por fin al echar una raya por debajo de los tantos más cuantos millones que los Estados Unidos y Rusia adeudaban antes a Inglaterra.” (Inglaterra adeudaba a los dichos países, por la misma época. “Tantos más cuantos millones” por trigo y se apresuró a “echar también una raya” por debajo de ellos mediante bancarrotas de los deudores ingleses. Véase el informe sobre las leyes bancarias, *supra*, cap. XXX, pp. 508 s. [*F. E.*]) “2,572. En 1847, el curso del cambio entre Inglaterra y San Petersburgo era muy alto. Al dictarse la carta del gobierno autorizando al Banco para emitir billetes sin atenerse al límite prescrito de 14 millones (es decir, sin ajustarse a la reserva—oro [*F. E.*]), sé impuso la condición de que el descuento se mantuviese en el 8%. En aquel momento y con aquel tipo de descuento, era un negocio rentable enviar oro de San Petersburgo a Londres para prestarlo a su llegada al 8% hasta la fecha de vencimiento de las letras a tres meses que se libraban contra el oro vendido.” “2,573. Son muchos los puntos que hay que tener en cuenta en todas las operaciones sobre oro; todo dependerá del cambio exterior y del tipo de interés a que pueda invertirse el dinero hasta el vencimiento de la letra” (librada contra él [*F. E.*]).

### *El cambio exterior con Asia*

Los puntos que siguen son importantes, de una parte, porque demuestran cómo Inglaterra, cuando su cambio exterior con Asia es desfavorable, tiene necesariamente que reponerse en otros países cuyas importaciones de productos asiáticos se pagan por mediación de Inglaterra. Y en segundo lugar, porque el señor Wilson repite aquí una vez más el necio intento de identificar los efectos de una exportación de metales preciosos sobre el cambio exterior con los efectos que la exportación de capital en general ejerce sobre este cambio; ambas cosas en el caso de que se trate realmente de exportaciones realizadas no como medio de pago o de compra, sino con fines de inversión de capital. Es evidente, ante todo, que el envío a la India de tantos más cuantos millones de libras esterlinas en metales preciosos o en rieles de vías férreas para ser invertidos allí en ferrocarriles, no son más que dos formas distintas de transferir de un país a otro el mismo volumen de capital; transferencia que, además, no figura en la cuenta de las operaciones mercantiles usuales y que no abre al país exportador más perspectiva de reflujo que la renta anual que en su día estos ferrocarriles puedan rendir. Si esta exportación reviste la forma de metales preciosos, por tratarse de esta clase de metales, que constituyen, como tales, capital—dinero directamente susceptible de ser prestado y base de todo el sistema monetario, no influirán directa y necesariamente, bajo cualesquiera circunstancias, en el mercado de dinero, pero sí influirán en él bajo las circunstancias anteriormente expuestas y, consiguientemente, en el tipo de interés del país exportador de estos metales preciosos. E influirán asimismo, no menos directamente, en el cambio exterior. En efecto, si se hacen envíos de metales preciosos es, precisamente, porque y en la medida en que las letras de cambio libradas, por ejemplo, sobre la India y que se ofrecen en el mercado de dinero de Londres, no bastan para cubrir estas remesas extraordinarias. Se crea, por tanto, una demanda de letras sobre la India que rebasa la oferta, con lo cual el curso del cambio se vuelve momentáneamente contra Inglaterra, no porque este país tenga deudas con la India, sino porque tiene que enviarle sumas extraordinarias. A la larga,

estos envíos de metales preciosos a la India tienen necesariamente que contribuir a aumentar en la India la demanda de mercancías inglesas, ya que indirectamente acreditan la capacidad de consumo de la India para las mercancías de Europa. Si, por el contrario, el capital es enviado en forma de rieles, etcétera, estos envíos no influirán para nada en el curso del cambio, puesto que la India no tiene por qué hacer a Inglaterra pagos a cambio de ellos. Tampoco influirán necesariamente, por la misma razón, en el mercado de dinero. Wilson pretende obtener a todo trance esta influencia diciendo que tales inversiones extraordinarias producen una demanda extraordinaria de créditos de dinero, con lo cual influirán en el tipo de interés. Y puede ocurrir que así sea; pero es totalmente equivocado afirmar que esto ocurrirá necesariamente y en cualesquiera circunstancias. Cualquiera que sea el sitio al que se envíen y en el que se coloquen los rieles, sea en suelo inglés o en suelo indio, no representan otra cosa que una determinada extensión de la producción inglesa en una órbita concreta. Es una necedad afirmar que sería imposible extender la producción, incluso dentro de límites muy amplios, sin elevar el tipo de interés. Podrá aumentar los créditos de dinero, es decir, la suma de negocios en los que intervienen operaciones de crédito, pero para ello no es necesario que se eleve el tipo de interés; éste puede permanecer invariable. Así ocurrió, en efecto, durante la fiebre ferroviaria que cundió por Inglaterra en la década del cuarenta. El tipo de interés no aumentó. Y es evidente que, cuando se trate de verdadero capital, es decir, en este caso concreto, de mercancías, los efectos en cuanto al mercado de dinero son exactamente los mismos si estas mercancías se hallan destinadas al extranjero que si se destinan al consumo interior. Sólo existiría una diferencia si las inversiones de capital de Inglaterra en el extranjero ejerciesen una influencia restrictiva sobre sus exportaciones comerciales –aquellas exportaciones que deben ser pagadas y que, por tanto, se traducen en un reembolso– o en la medida en que estas inversiones de capital representasen ya, en general, un síntoma de supertensión del crédito y de iniciación de operaciones de especulación.

En el siguiente interrogatorio, es Wilson quien pregunta y Newmarch quien contesta [*Bank Acts*, 1857].

“1,786. Decía usted antes, refiriéndose a la demanda de plata para el Asia oriental, que, a su juicio, el cambio exterior con la India era favorable a Inglaterra, a pesar de los envíos constantes de importantes reservas metálicas al Oriente de Asia. ¿Tiene usted razones en apoyo de ello? –Evidentemente... Nos encontramos con que el valor real de las exportaciones del Reino Unido a la India en 1851 ascendió a 7.420,000 libras esterlinas, a lo que hay que sumar el importe de las letras de la India House, es decir, los fondos que la Compañía de las Indias orientales saca de la India para hacer frente a sus propios gastos. Estas letras ascendieron en dicho año a 3.200,000 libras esterlinas, lo que quiere decir que el total de las exportaciones del Reino Unido a la India arroja, durante el año a que nos referimos, 10.620,000 libras esterlinas. El valor real de las exportaciones de mercancías ascendió, en 1855... a 10.350,000 libras esterlinas; las letras de la India House se remontaron en aquel año a 3.700,000 libras; por tanto, la exportación total a 14.050,000 libras. Para el año de 1851 me parece que no disponemos de ningún medio que nos permita averiguar el valor real de las importaciones de mercancías de la India a Inglaterra; en cambio, sí lo tenemos respecto a los años 1854 y 55. El valor total efectivo de las importaciones de mercancías de la India a Inglaterra fue, en 1855, de 12.670,000 libras esterlinas, suma que, comparada con las 14.050,000 libras de las exportaciones, deja a favor de Inglaterra, en el comercio directo entre los dos países, un saldo de 1.380,000 libras esterlinas.”

Luego Wilson observa que el cambio exterior puede resultar también afectado por el comercio indirecto. Así, por ejemplo, las exportaciones de la India a Australia y Norteamérica se cubren con letras libradas sobre Londres, influyendo por tanto en el curso del cambio exactamente lo mismo que si las mercancías fuesen exportadas directamente de la India a Inglaterra. Además, si tomamos la India y China juntas, vemos que la balanza es contraria a Inglaterra, pues China tiene que efectuar constantemente a la India pagos considerables por los envíos de opio y a Inglaterra le ocurre lo mismo con China, por donde las cantidades van a parar a la India, dando un rodeo (1787, 1788).

En el núm. 1,791, Wilson pregunta si el efecto sobre el cambio exterior sería idéntico lo mismo cuando el capital “sale en forma de rieles de ferrocarril y locomotoras que cuando se exporta como dinero metálico”. La respuesta de Newmarch es absolutamente acertada: dice que los 12 millones de libras esterlinas enviadas en los últimos años a la India para la construcción de ferrocarriles sirvieron para comprar una renta anual que la India tiene que pagar a Inglaterra periódicamente y en plazos fijos. “En lo que se refiere a los efectos directos sobre el mercado de los metales preciosos, la inversión de los 12 millones sólo puede ejercerlos siempre y cuando que sea necesario exportar metales para realizar la verdadera inversión en dinero.”

1,797. (Pregunta Weguelin): “Si este hierro (los rieles) no se traduce en ningún reembolso, ¿cómo puede decirse que influye en el cambio exterior? –Yo no creo que la parte de la inversión que se exporta en forma de mercancías afecte al estado de los cambios... Podemos decir que el estado de los cambios entre dos países depende exclusivamente de la cantidad de obligaciones o letras que se ofrece en un país, comparada con la cantidad que se ofrece en el otro; ésta es la teoría nacional del cambio exterior. Por lo que se refiere a la exportación de los 12 millones, es lo cierto que, por el momento, estos 12 millones se limitan a suscribirse; si la operación se realizase de tal modo que estos 12 millones se invirtiesen íntegramente en dinero metálico en Calcuta, Bombay y Madrás..., esta súbita demanda influiría violentamente en el precio de la plata y en el cambio exterior, exactamente lo mismo que si la Compañía de las Indias orientales anunciase mañana que elevaba sus letras de 3 millones a 12. Pero la mitad de estos 12 millones se invierte... en comprar mercancías en Inglaterra... rieles para ferrocarril, madera y otros materiales..., es una inversión de capital inglés en la misma Inglaterra, sobre una determinada clase de mercancías que son enviadas a la India, y ahí termina la cosa. 1,798. (Weguelin): “¿Pero la producción de estas mercancías de hierro y madera que son necesarias para los ferrocarriles, provoca un fuerte consumo de mercancías extranjeras, el cual puede afectar, sin embargo, al cambio exterior? –Indudablemente.”

Enseguida, Wilson señala que el hierro supone en lo esencial trabajo y que el salario abonado por este trabajo representa a su vez, en gran parte, mercancías importadas (1,799), y luego pregunta:

“1,801. Pero, para decirlo en términos muy generales: si las mercancías que se producen con medios de consumo de esos artículos importados se exportan en tales condiciones, que no se obtiene reembolso alguno por ellas, ni en productos ni bajo ninguna otra forma, ¿no traerá esto como consecuencia el hacer que el cambio sea desfavorable para nosotros? –Este principio fue exactamente el que vimos aplicado en Inglaterra durante el período de las grandes inversiones ferroviarias (en 1845 [F. E.]). Durante tres, cuatro o cinco años seguidos se invirtieron en ferrocarriles 30 millones de libras esterlinas, y casi todas ellas en salarios. Durante tres años se mantuvo en la construcción de ferrocarriles, locomotoras, vagones y estaciones a una cifra de población mayor que la que trabajaba en todos los distritos fabriles juntos. Esta población invertía sus salarios en la compra de té, azúcar, bebidas espirituosas y otras mercancías extranjeras; éstas debían ser importadas; sin embargo, puede comprobarse que durante el tiempo en que se realizaron estas grandes inversiones el cambio entre Inglaterra y otros países no se alteró considerablemente. No se produjo retirada de metales preciosos, sino más bien una afluencia de ellos.”

1,802. Wilson insiste en que a base de una balanza comercial nivelada y de un cambio a la par entre Inglaterra y la India, los envíos extraordinarios de hierro y locomotoras “tienen necesariamente que influir en los cambios con la India”. Newmarch no cree lo mismo, siempre y cuando que los rieles se exporten como inversión de capital, sin que la India venga obligada a pagarlos bajo una u otra forma, y añade: “Estoy de acuerdo con el principio de que ningún país puede a la larga tener un cambio desfavorable con todos aquellos países con quienes comercia; el cambio desfavorable con un país produce necesariamente un cambio favorable con otro.” A esto le opone Wilson la siguiente trivialidad: “1,803. ¿Pero la transferencia de capital no sería la misma exportándose el capital bajo una forma o bajo otra?– En lo que se refiere a la obligación, evidentemente sí.” “1,804. Por consiguiente, los efectos de la construcción de ferrocarriles en la India en nuestro mercado de capital ¿serán los mismos, ya se exporten metales preciosos o mercancías, y el valor del capital aumentará exactamente lo mismo que si todo se exportase bajo la forma de metales preciosos?”

El hecho de que no subiesen los precios del hierro era, desde luego, una prueba de que no había aumentado el “valor” del “capital” encerrado en los rieles. De lo que se trata es del valor del capital, del tipo de interés. Wilson se empeña en identificar el capital en dinero y el capital en general. Nos encontramos ante todo con el hecho escueto de que en Inglaterra se suscriben 12 millones de libras para la construcción de ferrocarriles en la India. Este hecho no guarda relación ninguna directa con el cambio exterior y el destino que se dé a los 12 millones es también indiferente, en lo que al mercado de dinero se refiere. Si la situación del mercado de dinero es favorable, ello no necesita traducirse en efecto alguno, como lo vemos por los empréstitos ferroviarios ingleses suscritos en 1844 y 1845, que no afectaron tampoco para nada al mercado de dinero. Pero si el mercado de dinero se presenta ya, en cierto modo, difícil, aquel hecho puede repercutir, indudablemente, sobre el tipo de interés, pero sólo en sentido ascensional, lo cual, según la teoría de Wilson, tendrá que reflejarse favorablemente en los cambios para Inglaterra, es decir, entorpecer la tendencia a la exportación de metales preciosos; si no hacia la India, si hacia otros países. El señor Wilson salta de una cosa a otra. En la pregunta 1,802 se dice que tendrá que resultar afectado el cambio exterior; en la núm. 1,804 aparece afectado el “valor del capital”; son dos cosas muy distintas. El tipo de interés puede influir en el cambio exterior y el curso del cambio puede influir en el tipo de interés, pero el curso del cambio puede

modificarse permaneciendo constante el tipo de interés y, a la inversa, variar éste permaneciendo constante el curso de cambio. A Wilson no acaba de entrarle en la cabeza el hecho de que la simple forma en que se realizan las exportaciones de capital al extranjero se traduce en esa diferencia de efectos, es decir, que la diferencia de forma del capital reviste esta importancia, y sobre todo y muy en primer término su forma-dinero, cosa que contradice abiertamente a la explicación económica. Newmarch contesta a Wilson de un modo incompleto en el sentido de que no le hace notar que ha saltado de repente y sin razón alguna del cambio exterior al tipo de interés. La contestación que da a la pregunta 1,804 es vacilante e insegura: “No cabe duda de que cuando se trata de reunir 12 millones es indiferente, en lo que al tipo general de interés se refiere, que estos 12 millones se exporten en metales preciosos o en materiales. Creo, sin embargo (hermosa transición, este ‘sin embargo’, para pasar a decir todo lo contrario) ‘que esto no es del todo indiferente’ (es indiferente, pero no es, sin embargo, del todo indiferente), ‘puesto que en un caso los 6 millones de libras esterlinas retornarían enseguida, mientras que en el otro caso no retornarían tan inmediatamente. Por eso supondría alguna (¡qué manera tan precisa de expresarse!) diferencia el que estos 6 millones se invirtiesen dentro del país o se enviasen al extranjero en su totalidad.’” ¿Qué quiere decir eso de que los 6 millones de libras esterlinas retornarían enseguida? En la medida en que estos 6 millones se invierten en Inglaterra, existen bajo la forma de rieles, locomotoras, etc., enviados a la India, de donde ya no vuelven, y su valor sólo retorna mediante la amortización, es decir, muy lentamente, mientras que los 6 millones de metales preciosos retornan en especie y muy rápidamente, tal vez. Al invertirse en salarios, los 6 millones son devorados, pero el dinero en que se desembolsan sigue circulando dentro del país o pasa a las reservas. Lo mismo ocurre con las ganancias de los fabricantes de rieles y con la parte de los 6 millones destinada a reponer su capital constante. Por consiguiente, Newmarch sólo emplea esa frase equívoca de “retornar” para no decir directamente que el dinero se queda dentro del país y que, en la medida en que actúa como capital-dinero susceptible de ser prestado, la única diferencia en cuanto al mercado de dinero (prescindiendo del hecho de que la circulación pueda haber absorbido mayor cantidad de dinero metálico) es la de que se desembolsa por cuenta de A en vez de desembolsarse por cuenta de B. Esta clase de inversiones, en que el capital se transfiere al extranjero en mercancías y no en forma de metales preciosos sólo pueden influir en el cambio exterior (y no con el país en que la inversión se realiza) siempre y cuando que la producción de estas mercancías exportadas requiera la importación extraordinaria de otras mercancías extranjeras. En este caso la producción no está destinada a liquidar aquella importación extraordinaria. Pero lo mismo acontece en todas las exportaciones a crédito, ya se trate de inversiones de capital o de exportaciones para fines comerciales corrientes. Además, estas importaciones extraordinarias pueden provocar también, de rechazo, una demanda extraordinaria de mercancías inglesas, por ejemplo, en las colonias o en los Estados Unidos.

Antes [en núm. 1,786], había dicho Newmarch que, a consecuencia de las letras de la Compañía de las Indias orientales, las exportaciones de Inglaterra a la India eran mayores que las importaciones. Sir Charles Wood lo somete a un estrecho interrogatorio acerca de este punto. Este superávit de las exportaciones inglesas a la India sobre las exportaciones de la India a Inglaterra se debe en realidad a una importación de la India por la que Inglaterra no paga con ningún equivalente: las letras de la Compañía de las Indias orientales (hoy, por el gobierno de las Indias orientales) se traducen en un tributo impuesto a la India. Así, por ejemplo, en 1855 la cifra de importaciones de la India a Inglaterra fue de 12.670,000 libras esterlinas; la de las exportaciones de Inglaterra a la India, de 10.350,000 libras. Saldo a favor de la India: 2.250,000 libras esterlinas. “Si el estado del asunto se redujese a esto, estas 2.250,000 libras sobrantes tendrían que ser remitidas a la India bajo una forma u otra. Pero aquí entran en juego las reivindicaciones de la India House. Este organismo anuncia que se halla en condiciones de girar letras sobre los distintos presidentes de la India hasta la suma de 3.250,000 libras esterlinas. (Cantidad percibida para cubrir los gastos originales en Londres a la Compañía de las Indias orientales y los dividendos que deben ser pagados a los accionistas.) Con lo cual no sólo se liquida el saldo de las 2.500,000 libras producido por la vía comercial, sino que resulta además otro millón de diferencia” (1,917).

1,922. (Wood:) “¿Entonces, los efectos de estas letras de la India House no consisten en aumentar las exportaciones a la India, sino en reducirlas proporcionalmente?” (Debería decir en reducir la necesidad de cubrir las importaciones de la India con exportaciones hechas a aquel país por la misma cantidad.) El señor Newmarch explica esto diciendo que los ingleses, a cambio de estos 3.700,000 libras esterlinas exportan a la India “buenos gobiernos” (1,925). Wood, que como ministro para la India conocía muy bien la clase de “buenos gobiernos” exportados a aquel país por los ingleses, dice en el núm. 1,926, exacta e irónicamente: “Es decir, que la exportación determinada, como usted dice, por las letras de la India House es una exportación de buenos gobiernos y no de mercancías.” Como Inglaterra exporta mucho “de este modo”, como “buenos gobiernos” e inversiones de capital en países extranjeros –obteniendo, por tanto, importaciones absolutamente

independientes de la marcha normal de los negocios, tributos que recibe, en parte, a cambio de los “buenos gobiernos” que exporta y en parte como renta del capital invertido en las colonias y en otros sitios, tributos por los cuales no tiene que pagar equivalente alguno—, es evidente que el cambio exterior no sufre modificación alguna por el hecho de que Inglaterra se limite a apropiárselos sin exportar nada a cambio de ellos; y es también evidente, por tanto, que el cambio exterior no resulta tampoco afectado si vuelve a invertir estos tributos, no en Inglaterra, sino en el extranjero, productivamente o de un modo improductivo; si los emplea, por ejemplo, en mandar municiones a la Crimea. Además, siempre y cuando que las importaciones del extranjero pasen a formar parte de las rentas de Inglaterra —pues siempre habrán de ser hechas efectivas, naturalmente, bien en concepto de tributo, en cuyo caso no será necesario un equivalente, mediante cambio por estos tributos no pagados o por la vía normal del comercio—, Inglaterra podrá darles uno de estos dos empleos: consumirlas o volver a invertir las como capital. Ninguno de los dos empleos afectará al cambio exterior, cosa que el sabio Wilson no echa de ver. Lo mismo si es el producto nacional que si es el producto extranjero el que forma parte de la renta, en cuyo segundo caso se presupone simplemente el cambio de productos nacionales por extranjeros, el consumo de esta renta, sea productivo o improductivo, no altera en lo más mínimo el cambio exterior, aunque influya en la escala de la producción. Y a esto debemos atenernos para enjuiciar lo que se dice a continuación.

1,934. Wood pregunta cómo afectaría al curso del cambio con Turquía el envío de pertrechos de guerra a la Crimea. Newmarch contesta: “No creo que el simple envío de pertrechos de guerra afectase necesariamente el curso del cambio; en cambio lo afectaría con toda seguridad el envío de metales preciosos.” Aquí distingue, pues, entre el capital en forma de dinero y otra clase de capital. Pero enseguida expone Wilson:

“1,935. Si se realizase una exportación en gran escala de cualquier artículo, no cubierta por otra importación correspondiente (el señor Wilson olvida que, en lo que a Inglaterra se refiere, se efectúa una importación muy importante que no está cubierta jamás por una exportación correspondiente, como no sea bajo la forma de “buenos gobiernos” o de capital de inversión previamente exportado; una importación que, en todo caso, no entra en el movimiento comercial corriente. Pero esta importación vuelve a trocarse, por ejemplo, por productos norteamericanos, y el hecho de que éstos se exporten sin estar cubiertos por una importación congruente no altera en lo más mínimo el hecho de que el valor de esta importación puede consumirse sin una salida equivalente de productos hacia el exterior; se recibe sin contraexportación, razón por la cual puede también consumirse sin entrar en la balanza comercial), no se pagaría la deuda exterior contraída mediante la importación.” (Pero si esta importación se hubiese pagado ya previamente, por ejemplo, mediante el crédito concedido en el extranjero, no se contraería con ello deuda alguna y el problema no guardaría la menor relación con la balanza internacional; se reduciría a una inversión productiva o improductiva, lo mismo si los productos así consumidos eran interiores que si eran extranjeros.) “Por eso, esta operación afectaría necesariamente al curso del cambio, al no pagarse la deuda exterior, ya que la exportación no se hallaría cubierta por una importación correspondiente a ella. Y esto es aplicable a todos los países en general.”

La exposición de Wilson equivale a decir que toda exportación no cubierta por una importación correspondiente a ella es, al mismo tiempo, una importación sin la correspondiente exportación, ya que en la producción de los artículos exportados entran mercancías extranjeras, mercancías que son, por tanto, importadas. La premisa de que se parte es que cada una de estas exportaciones se base en una importación no pagada o la produzca, es decir, cree una deuda hacia el extranjero. Lo cual es falso, aun prescindiendo de estos dos hechos: 1º que Inglaterra cuenta con importaciones gratis, por las que no paga ningún equivalente, como ocurre, por ejemplo, con una parte de sus importaciones de la India. Puede cambiarlas por artículos importados de Norteamérica y exportar éstos sin contraimportación; en todo caso, por lo que al valor se refiere, exportara simplemente algo que no le ha costado nada a ella. Y 2º que puede haber pagado importaciones, norteamericanas por ejemplo, que constituyen capital adicional; si estas importaciones se consumen improductivamente, por ejemplo, en municiones de guerra, ello no creará deuda alguna con los Estados Unidos ni afectará al cambio exterior con Norteamérica. Newmarch se contradice en los núms. 1,934 y 1,935; en el 1,938, Wood le llama la atención acerca de ello: “Si ninguna parte de las mercancías empleadas en la fabricación de los artículos que exportamos sin recibir nada a cambio” (gastos de guerra [F. E.] ) “procede del país al que estos artículos son enviados, ¿cómo afectará esto al cambio exterior con este país? Supongamos que el cambio con Turquía se halle en el estado normal de equilibrio, ¿cómo afectará al curso del cambio entre Inglaterra y Turquía la exportación de pertrechos de guerra hacia la Crimea?” —Al llegar aquí, Newmarch pierde la ecuanimidad; se olvida de que esta pregunta ha sido contestada ya por él exactamente en

el núm. 1,934 y dice: “Me parece que ya hemos agotado el problema práctico y que nos estamos remontando a una región muy elevada de debates metafísicos.”

(Otra de las versiones que Wilson da a su afirmación es la de que el cambio exterior resulta afectado por toda transferencia de capital de un país a otro, lo mismo si reviste la forma de metales preciosos que si se efectúa bajo la forma de mercancías. Wilson sabe, naturalmente, que el cambio exterior es afectado por el tipo de interés, especialmente por la proporción entre los tipos de interés vigentes en los dos países cuyo cambio exterior mutuo se trata de estudiar. Pues bien, si logra demostrar que el superávit de capital en general, empezando por tanto por él, consiste en mercancías de todas clases, incluyendo los metales preciosos, influye también de un modo determinante sobre el tipo de interés, habrá avanzado un paso más hacia su meta; la transferencia de una parte considerable de este capital a otro país modificará entonces el tipo de interés en ambos países en sentido inverso, modificando también en segunda instancia el cambio exterior entre ambos países. *F. E.*)

Dice Wilson en el *Economist*, [22 de mayo] 1847, p. 574, dirigido en aquel entonces por él:

“Es evidente que ese superávit de capital representado por grandes existencias de todas clases, incluyendo los metales preciosos, tiene que conducir necesariamente no sólo a la baja de los precios de las mercancías en general, sino también a la baja del tipo de interés por el empleo de capital 1). Cuando tengamos a mano existencias de mercancías suficientes para atender a las necesidades del país durante los dos años próximos, se podrá disponer de estas mercancías para un período dado a un tipo mucho más bajo que si las existencias sólo alcanzasen para dos meses 2). Todos los empréstitos de dinero, cualquiera que sea la forma bajo la que se hagan, representan simplemente la transferencia del poder de mando sobre las mercancías de manos de uno a manos de otro. Por consiguiente, si existe exceso de mercancías el tipo de interés será necesariamente bajo, mientras que si aquéllas escasean el tipo de interés tiene que ser alto 3). Si las mercancías afluyen en más abundancia, aumentará el número de vendedores en proporción al de compradores, y a medida que la cantidad rebase las necesidades del consumo directo habrá que almacenar para usarlas posteriormente una cantidad cada vez mayor de ellas. En estas circunstancias, un poseedor de mercancías venderá en condiciones más favorables con vistas a un pago futuro o a crédito que si estuviese seguro de que todas sus existencias van a ponerse a la venta en plazo de pocas semanas 4).”

A propósito de la tesis 1 debe observarse que la *reducción* de la producción puede ir acompañada perfectamente de una fuerte *afluencia* de metales preciosos, como ocurre siempre en los períodos subsiguientes a las crisis. En la fase siguiente pueden afluir metales preciosos de los países que producen preferentemente esta clase de metales; la importación de otras mercancías es compensada generalmente, en estos períodos, por la exportación. El tipo de interés es bajo en ambas fases y sólo aumenta lentamente; el por qué ya lo hemos visto. Este tipo bajo de interés podría explicarse siempre y en todas partes sin recurrir a ninguna clase de influencias de “grandes existencias de todas clases”. Por otra parte, ¿cómo iban a operarse estas influencias? El bajo precio del algodón, por ejemplo, permite que los fabricantes de hilados, etc., obtengan altas ganancias. ¿Por qué, entonces, es bajo el tipo de interés? No será, de seguro, porque sean elevadas las ganancias que pueden obtenerse con el capital prestado, sino única y exclusivamente porque, en las circunstancias imperantes, la demanda de capital de préstamo no crece en proporción a estas ganancias, es decir, porque los movimientos del capital de préstamo no son paralelos a los del capital industrial. El *Economist* pretende probar precisamente lo contrario: que los movimientos de aquel capital coinciden exactamente con los del capital industrial.

La tesis 2, reduciendo hasta donde sea necesario para que tenga sentido la premisa absurda de las existencias capaces para dos años, presupone un abarrotamiento del mercado de mercancías. Esto se traduciría en una baja de los precios. Habría que pagar menos por una bala de algodón, por ejemplo. Pero de aquí no se deduce, ni mucho menos, que podría obtenerse más barato el dinero necesario para comprar esta mercancía. Esto dependerá del estado del mercado de dinero. Si puede conseguirse más barato, será, pura y simplemente, porque el crédito comercial se halla en una situación que le permite recurrir menos que de ordinario al crédito bancario. Las mercancías que saturan el mercado serán medios de subsistencia o medios de producción. El bajo precio de ambos hará subir las ganancias del capitalista industrial. ¿Por qué ha de reducir el tipo de interés como no sea por el contraste, no por la identidad, entre la abundancia de capital industrial y la demanda de créditos de dinero? Las condiciones permiten que el comerciante y el industrial puedan concederse fácilmente crédito; esta facilidad con que se obtiene el crédito comercial hace que tanto el industrial como el comerciante necesiten menos crédito bancario; por eso el tipo de interés puede ser bajo. Pero este bajo tipo de interés no tiene nada que ver con la afluencia de metales preciosos, aunque ambos fenómenos puedan discurrir paralelamente y aunque los mismos factores que determinan los precios bajos de

los artículos de importación puedan determinar también la superabundancia de los metales preciosos que afluyen. Si el mercado de artículos de importación se hallase realmente abarrotado, esto demostraría el descenso de la demanda de mercancías importadas, el cual sería inexplicable a base de precios bajos, a menos que fuese como resultado de la reducción de la producción industrial del interior del país; pero esto, a su vez, sería también inexplicable a base de un exceso de importación a precios bajos. Toda una serie de absurdos para probar que la baja de los precios es igual a la baja del interés. Ambos fenómenos pueden coexistir paralelamente. Pero si coexisten será como expresión del contraste entre las dos direcciones que siguen el movimiento del capital industrial y el del capital–dinero susceptible de ser prestado, no como expresión de su identidad.

Y no se ve tampoco, como resultado de esta otra argumentación, por qué en el punto 3, el interés del dinero debe ser bajo cuando exista abundancia de mercancías. Si las mercancías son baratas, necesitaré, supongamos, 1,000 libras esterlinas en vez de 2,000, como antes, para comprar una determinada cantidad de ellas. Pero puede también ocurrir que siga invirtiendo 2,000 libras esterlinas y compre con ellas el doble de mercancías que antes, ampliando el negocio con el mismo desembolso de capital, capital que tengo que buscar tal vez prestado. Sigo comprando lo mismo que antes, por valor de 2,000 libras esterlinas. La demanda que yo represento en el mercado de dinero sigue siendo, pues, la misma, aunque aumente la que represento en el mercado de mercancías, al disminuir el precio de éstas. Pero si esta segunda demanda disminuyese, es decir, si no aumentase la producción al descender los precios de las mercancías, lo que chocaría contra todas las leyes del *Economist*, disminuiría la demanda de capital–dinero susceptible de ser prestado, aunque aumentase la ganancia; pero esta ganancia acrecentada crearía demanda de capital de préstamo. Por lo demás, el bajo nivel de los precios de las mercancías puede obedecer a tres causas. La primera es la escasez de demanda. En este caso el tipo de interés es bajo porque la producción se halla paralizada y no porque las mercancías sean baratas, puesto que esta baratura es simple reflejo de aquella paralización. La segunda causa es el exceso de oferta con respecto a la demanda. Este caso puede darse como consecuencia del abarrotamiento de los mercados, etc., que conduce a la crisis y puede coincidir, dentro de la misma crisis, con un alto tipo de interés. Y puede darse también porque disminuya el valor de las mercancías pudiendo por tanto satisfacerse la misma demanda a más bajo precio ¿Por qué tiene que bajar, en este último caso, el tipo de interés? ¿Porque aumente la ganancia? Si fuese porque hace falta menos capital–dinero para mantener el mismo capital productivo o el mismo capital–mercancías, esto sólo probaría una cosa: que la ganancia y el interés se hallan entre sí en razón inversa. En todo caso, la tesis general del *Economist* es falsa. Los precios bajos en dinero de las mercancías y el tipo bajo de interés no van juntos, necesariamente. De otro modo, tendríamos que en los países más pobres, donde más bajos son los precios en dinero de los productos, sería también más bajo el tipo de interés, y en los países más ricos, donde más altos son los precios en dinero de los productos agrícolas, sería también más alto el tipo de interés. En general, el *Economist* reconoce que la disminución del valor del dinero no influye para nada en el tipo de interés. 100 libras esterlinas seguirán rindiendo 105, lo mismo que antes; si ahora las 100 valen menos, valdrán menos también las 5. La proporción no se altera en lo más mínimo por el alza de valor o la depreciación de la suma originaria. Considerada como valor, una determinada cantidad de mercancías es igual a una determinada suma de dinero. Si aumenta el valor de aquélla, será igual a una suma de dinero mayor, y a la inversa, si disminuyese. Si es = 2,000, el 5% será = 100; si es = 1,000, el 5% será = 50. Pero esto no hace cambiar en lo más mínimo el tipo de interés. La única conclusión racional a que esto nos llevará es la de que, a base de las 2,000 libras serán necesarios más créditos de dinero que a base de las 1,000. Pero esto sólo revela aquí la razón inversa que existe entre la ganancia y el interés, pues la ganancia aumenta con la baratura de los elementos del capital constante y el variable, y el interés, por el contrario, disminuye. Pero puede darse también el caso contrario, y se da en efecto frecuentemente. El algodón, por ejemplo, puede ser barato porque no exista demanda de hilados ni de tejidos; y puede ser relativamente caro porque las grandes ganancias obtenidas en la industria algodonera creen una gran demanda de esa materia prima. Por otra parte, puede ocurrir que la ganancia de los industriales sea elevada precisamente por ser bajo el precio del algodón. La lista publicada por Hubbard demuestra que los movimientos del tipo de interés y los de los precios de las mercancías son absolutamente distintos e independientes entre sí; en cambio, los movimientos del tipo de interés se ajustan exactamente a los movimientos de la reserva metálica y del cambio exterior.

“Por consiguiente –dice el *Economist*–, si existe exceso de mercancías, el tipo de interés será necesariamente bajo.” Exactamente lo contrario de esto es lo que sucede en las crisis; las mercancías existen en exceso, son inconvertibles en dinero y el tipo de interés es, por consiguiente, alto; en otra fase del ciclo impera una gran demanda de mercancías, lo que determina lógicamente fáciles reflujos, pero al mismo tiempo un alza de los precios de las mercancías y, al tipo de interés bajo en razón de las fáciles entradas. “Si aquéllas (las mercancías) escasean, el tipo de interés tiene que ser alto.” De nuevo nos encontramos con que es lo

contrario de esto precisamente lo que acontece en las épocas en que cede la tensión de la crisis. Las mercancías escasean, hablando en términos absolutos, y no solamente con respecto a la demanda, y el tipo de interés es bajo.

Que, (punto 4), al estar abarrotado el mercado, un poseedor de mercancías liquide éstas más baratas – suponiendo que pueda venderlas– con la perspectiva de un rápido agotamiento de las existencias, es algo bastante evidente. No lo es tanto, en cambio, el porqué ello ha de hacer bajar el tipo de interés.

Si el mercado se halla abarrotado de mercancías importadas, puede ocurrir que el tipo de interés aumente al aumentar la demanda de capital de préstamo por parte de sus poseedores para no verse obligados a lanzar al mercado sus mercancías. Y puede ocurrir también que disminuya porque la fluidez del crédito comercial mantenga todavía relativamente baja la demanda de crédito bancario.

El *Economist* menciona el rápido efecto que en 1847 ejerció sobre el cambio exterior el aumento del tipo de interés y de otra clase de presiones. Pero no debe olvidarse que a pesar de haber variado el rumbo del cambio exterior, el oro siguió retirándose hasta fines de abril, sin que se produjese el viraje hasta comienzos de mayo.

El 1º de enero de 1847 la reserva metálica del Banco ascendía a 15.066,691 libras esterlinas; tipo de interés  $3\frac{1}{2}\%$ ; cambio a tres meses sobre París 25.27; sobre Hamburgo 13.10; sobre Amsterdam  $12.3\frac{1}{4}$ . El 5 de marzo la reserva metálica había descendido a 11.595,535 libras esterlinas; el tipo de interés aumenta, en esta fecha, al 4%; el cambio sobre París desciende al  $25.67\frac{1}{2}$ , sobre Hamburgo al  $13.9\frac{1}{4}$ , sobre Amsterdam al  $12.2\frac{1}{2}$ . El oro sigue retirándose, véase cuadro siguiente:

Fecha Reserva metálica 1847 del Banco de Inglaterra		Mercado de dinero	Tipo más alto de cambio en letras a tres meses París Hamburgo Amsterdam		
20 marzo	11.231,630	Descuento bancario 4%	$25,67\frac{1}{2}$	$13,09\frac{3}{4}$	$12,2\frac{1}{2}$
3 abril	10.246,410	“ “ 5%	25,80	13,10	$12,3\frac{1}{2}$
10 abril	9.867,053	Escasez de dinero	25,90	$13,10\frac{1}{3}$	$12,4\frac{1}{2}$
17 abril	9.329,941	Descuento bancario $5\frac{1}{2}\%$	$26,02\frac{1}{2}$	$13,10\frac{3}{4}$	$12,5\frac{1}{2}$
24 abril	9.213,890	Mercado calmoso	26,05	13,13	12,6
1 mayo	9.337,716	Mercado más calmoso	26,15	$13,12\frac{3}{4}$	$12,6\frac{1}{2}$
8 mayo	9.588,759	Máxima calma	$26.27\frac{1}{2}$	$13,15\frac{1}{2}$	$12,7\frac{3}{4}$

La exportación total de metales preciosos de Inglaterra ascendió en 1847 a 8.602,597 libras esterlinas. La distribución fue la siguiente:

A	Estados Unidos	3.226,411	libras esterlinas
A	Francia	2.479,892	“ “
A	las Ciudades hanseáticas	958,781	“ “
A	Holanda	247,743	“ “

A pesar del viraje operado en el cambio exterior a fines de marzo, el oro sigue retirándose todavía durante un mes entero, probablemente hacia los Estados Unidos.

“Vemos aquí –dice el *Economist* [21 de agosto] 1847, p. 954– cuán rápidos y palmarios son los efectos del alza del tipo de interés y de la crisis de dinero subsiguiente en la corrección de un curso desfavorable y en el viraje de la retirada del oro, haciendo que afluya de nuevo a Inglaterra. Estos efectos fueron logrados totalmente al margen de la balanza de pagos. Un tipo alto de interés determinó la baja de precio de los títulos y valores, tanto los extranjeros como los ingleses, y provocó una gran compra de ellos por cuenta del extranjero. Esto hizo que aumentase la suma de las letras giradas desde Inglaterra, mientras que por otra parte, dado el tipo de interés, la dificultad para obtener dinero era tan grande que la demanda de estas letras disminuyó, a medida que aumentaba su suma. Por la misma causa, fueron anulados los encargos de compra de mercancías extranjeras, realizándose inversiones de capital inglés en títulos y valores extranjeros y trayéndose el dinero a Inglaterra para invertirlo aquí. Así, leemos, por ejemplo, en el *Río de Janeiro Prices Current* de 10 de mayo: “El cambio exterior” (sobre Inglaterra) “ha sufrido un nuevo retroceso, determinado principalmente por la presión ejercida sobre el mercado con respecto a las remesas por el importe de importantes compras de fondos públicos (brasileños) por cuenta de ingleses.” El capital inglés que había sido

invertido en el extranjero en distintos títulos y valores cuando el tipo de interés era aquí muy bajo, retornaba así a su punto de partida ante la subida del tipo de interés.”

### *La balanza comercial de Inglaterra*

Solamente la India tiene que pagar unos 5 millones por “buenos gobiernos”, intereses y dividendos del capital británico, etc., cantidad en la que no se incluyen en absoluto las sumas enviadas todos los años a su país por los funcionarios como ahorro de sus sueldos y por los comerciantes ingleses como parte de sus ganancias, para que sean invertidas en Inglaterra.

Todas las colonias británicas tienen que hacer constantemente y por las mismas razones grandes remesas. La mayoría de los bancos de Australia, las Indias occidentales y el Canadá están fundados con capital británico y tienen que pagar sus dividendos en Inglaterra. Inglaterra posee también muchos títulos públicos extranjeros, europeos y norte y sudamericanos, por los que percibe intereses. Añádase a esto su participación en los ferrocarriles, canales, minas, etc., extranjeros, con sus correspondientes dividendos. Las remesas por todos estos conceptos se hacen casi exclusivamente en productos y rebasan el volumen de las exportaciones de Inglaterra.

En cambio, lo que Inglaterra remite al extranjero con destino a los tenedores de títulos y valores ingleses y para ser consumido por los ingleses residentes en otros países representa, al lado de esto, una cantidad insignificante.

El problema, en cuanto afecta a la balanza comercial y al cambio exterior, es “en cada momento dado un problema de tiempo. Por regla general... Inglaterra abre largos créditos para sus exportaciones, mientras que las importaciones son pagadas al contado. En ciertos momentos, esta diferencia en cuanto a la *usance* (57) ejerce una influencia considerable sobre el curso del cambio. En una época en que, como ocurrió en 1850, nuestras exportaciones aumentan en proporciones considerables, tiene que ponerse en marcha necesariamente una expansión constante de la inversión de capital británico..., por lo cual las remesas de 1850 pueden hacerse contra mercancías exportadas ya en 1849. Pero si las exportaciones hechas en 1850 exceden en 6 millones de las de 1849, el efecto práctico de ello será el de enviar fuera del país más dinero del que ha refluído en el año anterior, por cuyo procedimiento se influye en el curso del cambio y en el tipo de interés. De otro lado, tan pronto como nuestros negocios se deprimen por efecto de una crisis y nuestras exportaciones se ven muy restringidas, las remesas vencidas correspondientes a las exportaciones más considerables de años anteriores exceden mucho al valor de nuestras importaciones; el curso del cambio toma, a tono con esto, un rumbo favorable a nosotros, el capital se acumula rápidamente en el interior del país y desciende el tipo de interés.” (*Economist*, 11 enero 1851 [p. 30].)

El curso del cambio exterior puede variar por las siguientes causas:

1) A consecuencia de la balanza de pagos existente en un momento dado, cualesquiera que sean los factores que la determinen: factores puramente mercantilistas, inversiones de capital en el extranjero o gastos públicos, en caso de guerra, etc., siempre y cuando que ello exija pagos al contado en el extranjero.

2) Como resultado de la depreciación del dinero en un país, ya se trate de dinero metálico o de papel-moneda. Esto es puramente nominal. Si 1 libra esterlina pasase a representar solamente la mitad de dinero que antes, se le calcularía, evidentemente, en  $12\frac{1}{2}$  francos y no en 25, como antes.

3) Cuando se trate del curso del cambio entre países, uno de los cuales emplee como “dinero” la plata y el otro el oro, el cambio exterior dependerá de las fluctuaciones relativas del valor de estos dos metales, ya que sus fluctuaciones alteran, evidentemente, la paridad entre ambos. Un ejemplo de lo último eran las cotizaciones de 1850; aquellas cotizaciones eran contrarias a Inglaterra, a pesar de que sus exportaciones habían experimentado un aumento enorme. Esto era el resultado del alza momentánea de valor de la plata en comparación con el del oro. (Véase *Economist*, 30 noviembre 1850 [pp. 1,319 s])

La paridad del cambio exterior es, para 1 libra esterlina: sobre París, 25 francos y 20 céntimos de franco; sobre Hamburgo, 13 marcos; sobre Amsterdam, 11 gúldenes y 97 centavos de gulden. En la proporción en que el cambio sobre París excede de 25,20 favorece al deudor inglés que tiene que hacer pagos a Francia o al comprador de mercancías francesas. Ambos necesitan menos libras esterlinas para conseguir el fin que se proponen. En países remotos en que no es fácil conseguir metales preciosos, si escasean las letras y resulta insuficiente para las remesas que han de hacerse a Inglaterra, esto trae como consecuencia natural la

subida de los precios en aquellos productos que normalmente se embarcan con destino a Inglaterra, ya que aumenta la demanda de ellos para enviarlos a este país en vez de letras de cambio; es lo que se produce en la India con frecuencia.

Puede darse un cambio exterior desfavorable e incluso una retirada del oro cuando imperen en Inglaterra una gran superabundancia de dinero, un tipo bajo de interés y un precio alto de los títulos y valores.

En el transcurso del año 1848, Inglaterra recibió grandes cantidades de plata de la India, pues las letras buenas escaseaban y las letras de mediana calidad eran aceptadas de mala gana a consecuencia de la crisis de 1847 y de la gran escasez de crédito para las operaciones con la India. Toda esta plata, apenas recibida, emigraba hacia el continente, donde la revolución había convertido cada rincón en una base de atesoramiento. En 1850, la mayor parte de esta plata emprendió el viaje de regreso a la India, pues el estado del cambio exterior hacía que esta operación resultase rentable.

El sistema monetario es esencialmente católico, el sistema de crédito sustancialmente protestante. *The Scotch hate gold*. Como papel, la existencia—dinero de las mercancías es una existencia puramente social. Es la fe la que salva. La fe en el valor del dinero como espíritu inmanente de las mercancías, la fe en el régimen de producción y en su orden predestinado, la fe en los distintos agentes de la producción como simples personificaciones del capital que se valoriza a sí mismo. Pero, del mismo modo que el protestantismo no se emancipa de los fundamentos del catolicismo, el sistema de crédito sigue moviéndose sobre los fundamentos del sistema monetario.

#### **Notas del capítulo XXXV:**

1. Cómo influyó esto sobre el mercado de dinero lo revelan las siguientes manifestaciones de W. Newmarch: “1,509. Hacia fines de 1853, se produjeron considerables temores entre el público; en septiembre, el Banco de Inglaterra elevó su tipo de descuento por tres veces seguidas... En los primeros días de octubre... se reveló un grado considerable de preocupación y alarma entre el público. Estos temores y esta inquietud se superaron en su mayor parte antes de fines de noviembre y quedaron casi totalmente eliminadas con la llegada de 5 millones de oro de Australia. El mismo fenómeno se repitió en el otoño de 1854, con la llegada de cerca de 6 millones de metal precioso. Y volvió a repetirse en el otoño de 1855, que fue, como sabemos, un período de agitación e inquietud, con la llegada de unos 8 millones de oro durante los meses de septiembre, octubre y noviembre. A fines de 1856, volvemos a encontrarnos con lo mismo. En una palabra, podría apelar perfectamente a la experiencia de casi cada miembro de la Comisión para que dijese si no es cierto que ya nos hemos habituado, en cuanto se presenta una crisis financiera, a ver el remedio natural y completo para hacerle frente en la llegada de un barco cargado de oro.”

2. Según Newmarch, la retirada del oro al extranjero puede producirse por tres órdenes de causas, a saber: 1º por causas puramente comerciales, es decir, cuando la importación haya sido mayor que la exportación, como ocurrió entre 1836 y 1844 y de nuevo en 1847, principalmente a causa de la fuerte importación de trigo; 2º para procurarse los medios de invertir capital inglés en el extranjero, como ocurrió en 1857 con motivo de las inversiones en los ferrocarriles de la India; 3º para gastar definitivamente ese dinero en el extranjero, como ocurrió en 1853 y 1854 en el Oriente para fines de guerra.

3. 1918. Newmarch. “Si toma usted a India y China juntas, si se cuentan los cambios entre la India y Australia y las operaciones aún más importantes entre China y los Estados Unidos, en cuyo caso el negocio será un negocio triangular y se operará una compensación en vez de efectuarse nuestra mediación..., entonces, es exacto que la balanza comercial no sólo era contraria a Inglaterra, sino que era además contraria a Francia y a los Estados Unidos” (*Bank Acts*, 1857 [p. 169]).

4. Véase, por ejemplo, la ridícula respuesta de Weguelin, en la que dice que 5 millones de oro que se retiran representan un capital tanto menor y pretende explicar así fenómenos que no se presentan en caso de aumentos de precio o depreciaciones, expansiones y contracciones infinitamente mayores del verdadero capital industrial. Por otra parte, tenemos el intento no menos ridículo de explicar estos fenómenos directamente

como síntomas de una expansión o contracción en la masa del capital real (considerado en cuanto a sus elementos materiales).

5 Newmarch (*Bank Acts*, 1857): “1,364. La reserva metálica del Banco de Inglaterra es, en realidad..., la reserva central o del tesoro metálico central a base del cual se operan todos los negocios del país. Es, por decirlo así, el punto angular en torno al cual tienen que girar todos los negocios del país; todos los demás bancos del país consideran al Banco de Inglaterra como el tesoro central o el receptáculo de donde tienen que sacar su reserva de moneda de oro y plata, y los efectos del cambio exterior recaen siempre precisamente sobre esta reserva y este receptáculo.”

6. “Por consiguiente, prácticamente ambos, Tooke y Loyd, harían frente a una demanda excesiva de oro con una restricción prematura de los créditos mediante la elevación del tipo de interés y la disminución de los adelantos de capital. Sólo que Loyd provoca, con su ilusión, restricciones y preceptos (legales) perturbadores e incluso peligrosos” (*Economist* [11 diciembre], 1847, pp. 1,418).

7. “¿Está usted completamente de acuerdo con la tesis de que, para modificar la demanda de oro no hay más camino que elevar el tipo de interés? –Chapman (socio de la gran firma, de corredores de letras Overend Gurney & C.): Ese es mi criterio. Cuando nuestro oro desciende hasta cierto punto, lo mejor que hacemos es tocar a rebato y decir: estamos en decadencia y quien envíe oro al extranjero debe hacerlo por su cuenta y riesgo” (*Bank Acts*, 1857. declaración núm. 5,057).

## CAPITULO XXXVI

### ALGUNOS RASGOS PRECAPITALISTAS

El capital a interés o capital usurario, para emplear el término arcaico, figura con su hermano gemelo, el capital comercial, entre las formas antediluvianas del capital que preceden desde muy lejos al régimen de producción capitalista y con las que nos encontramos en las más diversas formaciones económicas de la sociedad.

La existencia del capital usurario sólo exige que una parte por lo menos de los productos se convierta en mercancías y que, a la par con el comercio de mercancías, se desarrollen las diversas funciones propias del dinero.

El desarrollo del capital usurario se enlaza al del capital comercial, y especialmente al del capital comercial en dinero. En la antigua Roma, a partir de los últimos tiempos de la República, en que la manufactura se hallaba muy por debajo del antiguo nivel medio, el capital comercial, el capital de negocios monetarios y el capital usurario –dentro de la forma antigua– había llegado a su punto máximo de desarrollo.

Ya hemos visto cómo con el dinero se asocia fácilmente el atesoramiento. Sin embargo, el atesorador profesional no llega a adquirir importancia hasta que no se convierte en usurero.

El comerciante toma dinero a préstamo para sacar de él una ganancia, para emplearlo como capital, es decir, para invertirlo. Por consiguiente, también bajo sus formas anteriores aparece frente a él, lo mismo que frente al capitalista de los tiempos modernos, el prestamista de dinero. Esta relación específica fue percibida también por las universidades católicas. Las universidades de Alcalá, de Salamanca, de Ingolstadt, de Friburgo, de Brísqovia, de Maguncia, de Colonia y de Tréveris fueron reconociendo una tras otra la licitud de los intereses, tratándose de préstamos comerciales. Las primeras cinco aprobaciones de este tipo fueron recogidas en los archivos del Consulado de la ciudad de Lyon e impresas en el apéndice al *Traité de l'usure et des intérêts*, Lyon, Bruyset Ponthus." (M. Augier, *Du crédit public*, etc., París, 1842, p. 206.) Bajo todas las formas en que existe la economía esclavista (no de un modo patriarcal, sino como en los últimos tiempos de Grecia y de Roma), como medio de enriquecimiento, en que el dinero es, por tanto, el medio para apropiarse el trabajo ajeno por la compra de esclavos, de tierra, etc., el dinero, precisamente porque puede invertirse de este modo, es valorizable como capital, rinde intereses.

Sin embargo, las formas características bajo las que existe el capital usurario en los tiempos anteriores al régimen capitalista de producción son dos. Formas características, he dicho. Estas mismas formas se repiten a base de la producción capitalista, pero como formas puramente secundarias. Ya no son, bajo este régimen, las formas que determinan el carácter del capital a interés. Estas dos formas son: *primera*, la usura mediante préstamos de dinero hechos a los grandes dilapidadores de la época, principalmente los terratenientes; *segunda*, la usura mediante préstamos de dinero hechos a los pequeños productores que se hallan en posesión de sus propias condiciones de trabajo, entre los que se cuenta el artesano, pero muy específicamente el campesino, ya que en todas las situaciones precapitalistas, en la medida en que dejan margen para la existencia de pequeños productores aislados e independientes, es la clase campesina la que forma su inmensa mayoría.

Ambas cosas, tanto la ruina de los ricos terratenientes por la usura como el estrujamiento de los pequeños productores, conducen a la formación y concentración de grandes capitales en dinero. Pero la extensión en que este proceso destruye el antiguo régimen de producción, como ha ocurrido en la Europa moderna, para sustituirlo por el régimen de producción capitalista, depende íntegramente de la fase de desarrollo histórico en que el país se encuentre y de las circunstancias relacionadas con ello.

El capital usurario como forma característica del capital a interés corresponde a la fase de predominio de la pequeña producción, a la fase de los campesinos que trabajan para sí mismos y de los pequeños maestros artesanos. Allí donde al trabajador, como ocurre bajo el régimen de producción ya desarrollado, se le enfrentan las condiciones de trabajo y el producto de éste como capital, no necesita tomar prestado dinero alguno como productor. Y sí lo hace es recurriendo al Monte de Piedad para atender a sus necesidades personales más perentorias. En cambio, cuando el trabajador es propietario, real o nominal, de sus condiciones de trabajo y de su producto, aparece como productor ante el capital del prestamista de dinero, el cual se enfrenta con él como capital usurario. Newman expresa esto de un modo bastante insulso cuando dice que el banquero es un personaje prestigioso, mientras que al usurero se le odia y se le desprecia, porque aquél presta a los ricos y éste presta a los pobres (J. W. Newman, *Lectures on Political Economy*, Londres, 1851, p. 44). Pasa por alto que entre uno y otro se interpone la diferencia existente entre dos sistemas sociales de producción, con sus órdenes sociales correspondientes, sin que el problema pueda resolverse invocando el contraste entre pobres y ricos. Más bien podríamos decir que la usura de que son víctimas los pequeños

productores, va siempre de la mano con la que arruina a los terratenientes ricos. Tan pronto como la usura de los patricios romanos acabó de arruinar por completo a los plebeyos romanos, a los pequeños campesinos, esta forma de explotación tocó a su fin y la economía de los pequeños campesinos fue desplazada por la economía puramente esclavista.

El usurero puede embolsarse aquí bajo la forma del interés todo lo que exceda de los medios más elementales de subsistencia (que formarán más tarde el salario) de los productores (excedente que más adelante se presentará bajo la forma de la ganancia y la renta del suelo); por eso es absurdo querer comparar la cuantía de *este interés*, allí donde absorbe *toda* la plusvalía con la sola *excepción* de la parte que corresponde al Estado, con la cuantía del tipo moderno de interés, en que el interés, por lo menos el normal, sólo constituye una parte de esta plusvalía. No se tiene presente al presentar el problema así, que el obrero asalariado produce y entrega al capitalista para el que trabaja la ganancia, el interés y la renta del suelo, en una palabra, toda la plusvalía. Carey establece esta comparación absurda para hacer ver con ella cuán beneficioso es para los obreros el desarrollo del capital, con el consiguiente descenso del tipo de interés. Sí, además, el usurero, no contento con apropiarse el sobretrabajo de su víctima, va adquiriendo poco a poco los títulos de propiedad sobre sus mismas condiciones de trabajo, sobre la tierra, la casa, etc., y labora sin descanso por expropiarle de ellas, vuelve a olvidarse algo fundamental, y es que esta expropiación completa del obrero con respecto a sus condiciones de trabajo no es un resultado al que tienda el régimen capitalista de producción, sino la premisa ya sentada de la que parte. El esclavo asalariado no se halla expuesto, como no se hallaba tampoco el esclavo verdadero al peligro de verse reducido a esclavitud por deudas, por lo menos en su calidad de productor; puede sufrir esa suerte, si acaso, en cuanto consumidor. El capital usurario, bajo esta forma en la que se apropia en realidad todo el trabajo sobrante de los productores directos sin alterar el régimen de producción; en que la propiedad o la posesión de los productores sobre las condiciones de trabajo —y el sistema de pequeños productores aislados que a él corresponde— constituye una premisa esencial; en que, por tanto, el capital no impera directamente sobre el trabajo ni se enfrenta, por consiguiente, a éste como capital industrial; este capital usurario arruina este régimen de producción, paraliza las fuerzas productivas en vez de desarrollarlas y al mismo tiempo eterniza este estado de cosas lamentable, en el que la productividad social del trabajo no se desarrolla, como en la producción capitalista, a costa del trabajo mismo.

De este modo, la acción del usurero es, de una parte, un trabajo de zapa y destrucción de la riqueza y la propiedad antiguas y feudales. De otra parte, socava y arruina la producción de los pequeños campesinos y los pequeños burgueses, en una palabra, todas aquellas formas en que el productor aparece todavía como propietario de sus medios de producción. Dentro del régimen capitalista de producción ya desarrollado, el obrero no es propietario de las condiciones de producción, de la tierra que cultiva, de las materias primas que elabora, etc. Pero a este proceso de enajenación de las condiciones de producción con respecto al productor corresponde aquí una conmoción que transforma radicalmente el mismo régimen de producción. Los obreros aislados se reúnen en grandes talleres, donde desarrollan actividades separadas, pero coordinadas entre sí; las herramientas se convierten en máquinas. El mismo régimen de producción es ya incompatible con este desperdigamiento de los instrumentos de producción propios de la pequeña propiedad, como lo es con el aislamiento de los obreros mismos. Bajo la producción capitalista, la usura no puede implantar el divorcio entre las condiciones de trabajo y el productor, por la sencilla razón de que este divorcio existe ya.

La usura centraliza las fortunas en dinero allí donde se hallan diseminados los medios de producción. No altera el régimen de producción, sino que se adhiere a él para chupar su sustancia como un parásito, y lo arruina. Lo deja exangüe, enervado, y obliga a la producción a desarrollarse bajo condiciones cada vez más deplorables. Así se explica que el odio del pueblo contra la usura alcanzase su punto culminante en el mundo antiguo, donde la propiedad del productor sobre sus condiciones de producción era, al mismo tiempo, la base sobre que descansaban las relaciones políticas y la independencia del ciudadano.

Mientras impera la esclavitud o mientras el producto excedente es devorado por el señor feudal y su cohorte y el esclavista o el señor feudal caen en las garras de la usura, el régimen de producción sigue siendo el mismo, pero adquiere una dureza mayor para los obreros. El esclavista o el señor feudal cargado de deudas estruja más a otros porque le estrujan más a él. O bien acaba dejando el puesto al usurero, quien se convierte a su vez en terrateniente o esclavista, como el caballero en la Roma antigua. El antiguo explotador, cuya explotación tenía un carácter más o menos patriarcal, porque era en gran parte un medio de poder político, es relevado por un advenedizo más implacable y sediento de dinero. Pero, a pesar de ello, el régimen de producción se mantiene invariable.

La usura sólo actúa revolucionariamente en los sistemas precapitalistas de producción al destruir y desintegrar las formas de propiedad sobre cuya base firme y reproducción constante dentro de la misma forma descansa la organización política. La usura puede persistir durante largo tiempo dentro de las formas asiáticas sin provocar más que fenómenos de decadencia económica y degeneración política. Hasta que no se dan las

demás condiciones propias del régimen de producción capitalista, no aparece la usura como uno de los elementos constitutivos del nuevo sistema de producción, mediante la ruina de los señores feudales y de la pequeña producción, de una parte, y la centralización de las condiciones de trabajo para convertirse en capital, de otra.

En la Edad Media, no regía en ningún país un tipo general de interés. La Iglesia prohibió desde el primer momento todo pacto de intereses. Las leyes y los tribunales daban pocas garantías para los préstamos. Esto hacía que en la práctica el tipo de interés fuese elevadísimo. La escasa circulación de dinero y la necesidad de efectuar al contado la mayor parte de los pagos, obligaban a tomar dinero a préstamo, tanto más cuanto menos desarrollado estaba todavía el negocio cambiario. Existían grandes diferencias tanto en lo referente al tipo de interés como en cuanto al concepto de la usura. En tiempos de Carlomagno considerábase usurario el prestar dinero al 100 %. En Lindau (lago de Constanza), unos vecinos cobraron [en el año] 1344 el 216 2/3 % de intereses. El Consejo de la ciudad de Zurich señalaba como el interés legal el 43 1/3 %. En Italia, había que abonar a veces el 40 %, aunque desde el siglo XII–XIV el tipo normal de interés no excedía del 20 %. En Verona regía el 12 1/2 % como interés legal. El emperador Federico II estableció la tasa del 10 %, pero solamente para los judíos. Por los judíos no podía hablar él. El 10 % era ya lo normal al llegar el siglo XIII en los territorios de la Alemania renana. (Hüllmann, *Geschichte des Städtewesens* (Las comunas medievales) [Bonn, 18261, tomo II, pp. 55–57).

El capital usurario posee el régimen de explotación del capital, pero sin su régimen de producción. Esta situación se da también dentro de la economía burguesa en ramas industriales rezagadas o en aquellas que se resisten a pasar al régimen moderno de producción. Si queremos, por ejemplo, comparar el tipo de interés vigente en Inglaterra con el que rige en la India, no debemos tomar como norma el tipo de interés del Banco de Inglaterra, sino el que aplican, por ejemplo, los prestamistas de pequeñas máquinas a los pequeños productores de la industria domiciliaria.

La usura tiene importancia histórica frente a la riqueza consumidora, por ser a su vez un proceso de nacimiento del capital. El capital usurario y el patrimonio del comerciante sirven de vehículo para la formación de un patrimonio en dinero independiente de la propiedad territorial. Cuanto menos se desarrolla el carácter del producto como mercancía, cuanto menos se ha impuesto a la producción, en anchura y en profundidad, el valor de cambio, más aparece el dinero como la verdadera riqueza por antonomasia, como la riqueza general frente a la modalidad limitada de la riqueza que son los valores de uso. Esto es lo que sirve de base al atesoramiento. Prescindiendo de las modalidades del tesoro y del dinero mundial, el dinero es, en efecto, la forma del medio de pago en la que aparece como la forma absoluta de la mercancía. Y es precisamente su función de medio de pago la que sirve de punto de partida para el desarrollo del interés y, por tanto, del capital dinero. Lo que la riqueza dilapidadora y corruptora busca es el dinero como tal dinero, el dinero como medio que sirve para comprarlo todo. (Y también para pagar las deudas.) El pequeño productor necesita dinero, principalmente, para comprar. (Desempeña aquí un papel muy importante la transformación de las prestaciones en especie y las entregas al terrateniente y al estado en renta en dinero e impuestos en dinero.) El dinero se emplea en ambos casos como tal dinero. Por otro lado, es así como el atesoramiento se convierte en un fenómeno real, como realiza su sueño en la usura. Lo que se exige del atesorador no es capital, sino dinero como tal dinero; sin embargo, el interés le permite convertir este tesoro en dinero, en capital para sí mismo, en un medio por el que se apodera total o parcialmente del trabajo sobrante de otros a la par que de una parte de las mismas condiciones de producción, aunque éstas, nominalmente, sigan existiendo frente a él como propiedad ajena. La usura vive aparentemente en los poros de la producción, como los dioses viven, según Epicuro, en los intermundos. Cuanto menos sea la forma–mercancía la forma general del producto, más difícil es de obtener el dinero. Por eso el usurero no conoce absolutamente más límite que la capacidad de rendimiento o la capacidad de resistencia de los necesitados de dinero. En la producción a base de pequeños campesinos o de pequeños burgueses, el dinero se emplea fundamentalmente como medio de compra cuando el trabajador (que en estos tipos de producción sigue siendo predominantemente su propietario) pierda las condiciones de producción con cualquier contingencia fortuita o por una conmoción extraordinaria o cuando, por lo menos, estas condiciones no sean repuestas en el curso normal de la reproducción. Los medios de subsistencia y las materias primas constituyen una parte esencial de estas condiciones de producción. Su encarecimiento puede hacer que resulte imposible reponerlos con el importe de la venta del producto, del mismo modo que una simple mala cosecha puede impedir al campesino reponer en especie la simiente. Las mismas guerras con las que los patricios romanos arruinaban a los plebeyos, obligándolos a prestar servicios de guerra que les impedían reproducir sus condiciones de trabajo y que, por tanto, los empobrecían (y el empobrecimiento, la reducción o la pérdida de las condiciones de reproducción es aquí la forma predominante) llenaban los graneros y las bodegas de los patricios del cobre conquistado al enemigo como botín, metal que era el dinero de aquel tiempo. En vez de entregar directamente a los plebeyos las mercancías

que éstos necesitaban, el trigo, los caballos, el ganado vacuno, los patricios les prestaban este cobre que a ellos no les servía de nada y se aprovechaban de esta situación para arrancarles enormes intereses usurarios, gracias a lo cual los convertían en sus esclavos por deudas. También los campesinos francos se vieron arruinados por las guerras bajo el reinado de Carlomagno, sin que les quedase otra salida que convertirse de deudores en siervos. Sabido es que en el imperio romano el hambre obligaba no pocas veces a los pobres libres a vender a sus hijos o a venderse ellos mismos como esclavos a los ricos. Esto, en lo que se refiere a los grandes cambios de carácter general. Enfocado el problema de un modo más concreto, la conservación o la pérdida de las condiciones de producción en manos del pequeño productor depende de mil contingencias fortuitas y cada una de estas contingencias fortuitas o de estas pérdidas representa el empobrecimiento y abre una brecha por la que puede deslizarse el parásito de la usura. Con que se le muera una vaca, basta para que el pequeño campesino se arruine y deje de estar en condiciones de reanudar su reproducción en la escala anterior. Esto le empuja a las garras de la usura y, una vez que cae en ellas, ya jamás vuelve a verse libre.

Sin embargo, el verdadero terreno, el grande y peculiar terreno en que germina y florece la usura es la función del dinero como medio de pago. Toda prestación en dinero, todo canon de la tierra, tributo, impuesto, etc., que vence dentro de un determinado plazo plantea la necesidad de un pago en dinero. Así se explica que la usura en gran escala se desarrolle, desde los antiguos romanos hasta los tiempos modernos, a la sombra de los recaudadores de contribuciones, *fermiers généraux, receveurs généraux*. Luego, con el comercio y al generalizarse la producción de mercancías, va desarrollándose la separación en el tiempo de los actos de compra y de pago. El dinero debe hacerse efectivo en fechas, y las modernas crisis de dinero se encargan de demostrar cómo esto puede conducir a circunstancias en que las figuras del capitalista financiero y del usurero aparezcan todavía confundidas en nuestros días. Pero la usura se convierte, a su vez, en el medio principal para que siga desarrollándose la necesidad del dinero como medio de pago, puesto que hunde más y más al productor en el pantano de las deudas y le priva de los medios de pago normales al impedirle mediante la carga de los intereses que pueda mantenerse ni siquiera en la vía de su reproducción normal. Aquí, vemos cómo la usura brota del dinero como medio de pago y cómo dilata esta función del dinero, que constituye su terreno peculiar.

El desarrollo del sistema de crédito se opera como una reacción contra la usura. Pero esto no debe interpretarse de un modo falso, ni enfocarlo en modo alguno en el sentido en que lo hacen los escritores antiguos, los padres de la iglesia, Lutero o los socialistas primitivos. El sistema de crédito no significa más que la supeditación del capital a interés a las condiciones y a las necesidades del régimen capitalista de producción.

En general, el capital a interés se adapta, bajo el sistema moderno de crédito, a las condiciones propias de la producción capitalista. La usura como tal, no sólo subsiste, sino que en los pueblos de producción capitalista desarrollada se la libera de las trabas a que la sujetaba toda la legislación antigua. El capital a interés conserva la forma de capital usurario frente a las personas y las clases o en condiciones tales que los préstamos no se ajustan ni pueden ajustarse al sentido del régimen capitalista de producción; en que se toma dinero a préstamo por razones de penuria individual, como en los montes de piedad; en que se presta dinero a ricos gozadores para fines de lujo; en casos en que se trata de productores no capitalistas, de pequeños campesinos, artesanos, etc., es decir, de productores directos que poseen aún sus propias condiciones de producción; y finalmente, allí donde el mismo productor capitalista opera todavía en una escala tan pequeña que se acerca mucho a aquellos productores que trabajan para sí mismos.

Lo que distingue al capital a interés, en la medida en que éste constituye un elemento esencial del régimen capitalista de producción, no es, en modo alguno, la naturaleza o el carácter de este mismo capital. Son, simplemente, las distintas condiciones en que funciona y también, por tanto, la forma totalmente distinta del prestatario que se enfrenta al prestamista de dinero. Aun en aquellos casos en que un hombre carente de medios obtiene crédito como industrial o comerciante, se le concede en la confianza de que actuará como capitalista, es decir, de que empleará el dinero prestado en apropiarse trabajo no retribuido. Se le concede crédito como capitalista potencial. Y este hecho, tan admirado por los economistas apologeticos, de que un hombre sin fortuna, pero con energía, seriedad, capacidad y conocimiento de los negocios, pueda convertirse así en capitalista —ya que en el régimen capitalista de producción se aprecia de un modo más o menos certero el valor comercial de cada cual—, aunque haga salir constantemente a plaza junto a los distintos capitalistas individuales que ya existen toda una serie de caballeros de fortuna poco gratos, consolida la dominación del capital mismo, amplía su base y le permite reclutar continuamente fuerzas nuevas de las entrañas de la sociedad. Exactamente lo mismo que el hecho de que la iglesia católica, en la Edad Media, alimentase su jerarquía, sin fijarse en la posición social, el nacimiento o la fortuna, con las mejores cabezas del pueblo constituía uno de los elementos fundamentales que contribuían a consolidar la dominación del clero y a

oprimir a las gentes de estado laico. Una clase dominante es tanto más fuerte y más peligrosa en su dominación cuanto más capaz es de asimilarse a los hombres más importantes de las clases dominadas.

Los iniciadores del moderno sistema de crédito, en vez de partir de la excomuni3n del capital a inter3s en general parten, por el contrario, de su expreso reconocimiento.

Al decir esto, no nos referimos a la reacci3n contra la usura encaminada a proteger contra ella a los pobres, como los Montes de Piedad (fundados en 1350 en Sarlins, ciudad del Franco-Condado, y m3s tarde, en 1400 y 1497, en Perusa y Savona, Italia). Estas instituciones son notables, simplemente, porque revelan la ironía hist3rica que hace que los buenos deseos se truequen, al realizarse, en todo lo contrario. Seg3n un c3lculo moderado, la clase obrera inglesa paga a las casas de empeños, sucesoras de los montes de piedad, un 100 % de intereses.<sup>1</sup> Ni nos referimos tampoco a las fantasías en torno al cr3dito, por ejemplo, a la de un tal Dr. Hugh Chamberleyne o a la de John Briscoe, quienes en el 3ltimo decenio del siglo XVII pretendieron emancipar a la aristocracia inglesa de la usura mediante un banco rural que emitiría papel-moneda tomando como base la propiedad territorial.<sup>2</sup>

Las asociaciones de crédito creadas en Venecia y Génova en los siglos XII y XIV respondían a la necesidad sentida por el comercio marítimo y por el comercio al por mayor basado en 3l de emanciparse del yugo de la anacr3nica usura y de la tendencia de monopolio del comercio de dinero. Los verdaderos bancos fundados en aquellas ciudades-repúblicas se presentaban al mismo tiempo como establecimientos de crédito p3blico que adelantaban dinero al Estado a cuenta de las contribuciones futuras, pero no debe olvidarse que los comerciantes agrupados en aquellas asociaciones eran, a su vez, los primeros personajes de los estados respectivos y estaban igualmente interesados en emancipar de la usura a sus gobiernos y a s3 mismos<sup>3</sup> a la par que en someter as3 a su férula, de un modo cada vez m3s seguro, los destinos del Estado. Por eso, cuando se trataba de fundar el Banco de Inglaterra, los *tories* opusieron esta objecci3n: “Los bancos son instituciones republicanas. Llegaron a florecer en Venecia, Génova, Amsterdam, y Hamburgo. ¿Pero qui3n ha oído nunca decir que existiesen bancos en Francia o en España?”

El Banco de Amsterdam, fundado en 1609, marca lo mismo que el de Hamburgo (1619) una 3poca en el desarrollo del moderno sistema de crédito. Era un simple banco de dep3sitos. Los bonos emitidos por este banco s3lo eran, en realidad, recibos o certificados correspondientes a los metales preciosos, amonedados o no amonedados, depositados en sus arcas y s3lo circulaban con el endoso de quienes los recibían. En Holanda, en cambio, se desarrollaron con el comercio y la manufactura el crédito y el comercio de dinero y la misma trayectoria del desarrollo se encarg3 de supeditar el capital a inter3s al capital industrial y comercial. El mismo bajo nivel del tipo de inter3s revelaba ya esto. Pero Holanda era considerada, en el siglo XVII, como el pa3s modelo del desarrollo econ3mico, lo mismo que hoy Inglaterra. El monopolio de la anacr3nica usura, basado en la pobreza, fue destruido por si mismo, en aquel pa3s.

Durante todo el siglo XVIII resuena, invocando el ejemplo de Holanda -y en este sentido se orienta la legislaci3n-, el grito de la rebaja violenta del tipo de inter3s, para que el capital a inter3s se supedite al capital comercial e industrial, y no a la inversa. El principal portavoz de esta campaña es Sir Josiah Child, el padre del r3gimen normal de la banca privada inglesa. Clama contra el monopolio de los usureros como los sastres del ramo de confecci3n en masa *Moses & Son*, contra el monopolio de los “sastres privados”. Este Josiah Child es, al mismo tiempo, el padre de los especuladores ingleses de Bolsa. En nombre de la libertad de comercio, este aut3crata de la Compañía de las Indias orientales defiende su monopolio. Y dice, polemizando contra Thomas Manley (*Interest of Money mistaken* [Londres, 1668]): “Como campeón de la temible y temblorosa banda de los usureros, dirige su batería principal sobre el punto que yo he declarado como el m3s d3bil de todos ... Niega abiertamente que el tipo bajo de inter3s constituye la causa de la riqueza y asegura que es simplemente, su efecto” (*Traités sur le Commerce*, etc3tera 1669. Traducci3n. Amsterdam y Berlín, 1754). “Si es el comercio lo que enriquece a un pa3s y si la reducci3n del inter3s hace que aumente el comercio, es indudable que la rebaja del inter3s o la restricci3n de la usura representa una fecunda causa principal de las riquezas de una naci3n. No es absurdo, ni mucho menos, decir que el mismo factor puede, al mismo tiempo, ser en ciertas condiciones causa y en otras resultado” (ob. Cit., p. 55). “El huevo es la causa de la gallina y la gallina la causa del huevo. La rebaja del tipo de inter3s puede determinar un aumento de la riqueza y el aumento de la riqueza puede determinar una reducci3n mayor a3n de los intereses” (ob. cit., p. 156). “Yo defiendiendo a la industria y mi adversario defiendiendo la indolencia y la holganza” (ob. cit., p. 179).

Este ataque violento contra la usura, este postulado de supeditaci3n del capital a inter3s al capital industrial es, simplemente, el prelude de las creaciones orgánicas que estas condiciones de la producci3n capitalista implantan en el r3gimen bancario, el cual, por una parte, despoja al capital usurario de su monopolio, al concentrar y lanzar al mercado de dinero todas las reservas de dinero inactivo y, por otra parte, reduce el monopolio de los metales preciosos mediante la creaci3n del dinero-cr3dito.

Lo mismo que aquí en Child, en todas las obras sobre el sistema bancario publicadas en Inglaterra en el último tercio del siglo XVII y comienzos del XVIII encontramos la oposición contra la usura y el postulado de emanciparse de ella el comercio, la industria y el Estado. Y al mismo tiempo, unas ilusiones gigantescas sobre los efectos maravillosos del crédito, la desmonopolización de los metales preciosos, su sustitución por papel, etc. El escocés William Patterson, fundador del Banco de Inglaterra y del Banco de Escocia, puede ser considerado en justicia como el precursor de Law.

“Todos los orfebres y preñeros levantaron un griterío furioso contra el Banco de Inglaterra” (Macaulay, *The History of England* [Londres, 1854–57], tomo IV, p. 499). “Durante los diez primeros años, el Banco tuvo que luchar con grandes dificultades; gran hostilidad del exterior; sus billetes sólo eran aceptados por cantidades muy inferiores a su valor nominal...Los orfebres (en manos de los cuales el comercio de metales preciosos servía de base a un negocio bancario de tipo primitivo) intrigaban considerablemente contra el Banco, ya que éste reducía sus negocios, les obligaba a rebajar su tipo de descuento y desplazaba a manos de este competidor sus negocios con el gobierno” (John Francis, *History of the Bank of England*, p. 73).

Ya antes de fundarse el Banco de Inglaterra, en 1683, surgió el plan de un *National Bank of Credit*, que tenía, entre otras, la siguiente finalidad: “que las gentes de negocios en posesión de una cantidad considerable de mercancías puedan, con el apoyo de este Banco, depositar sus mercancías y obtener un crédito a base de sus existencias inmovilizadas, dar trabajo a sus empleados y aumentar sus negocios hasta que puedan encontrar un buen mercado, en vez de verse obligados a vender perdiendo”. Tras muchos esfuerzos, este Bank of Credit fue fundado por fin en Devonshire House, Bishopsgate Street. Prestaba dinero en letras a industriales y comerciantes con garantía de las mercancías depositadas hasta las tres cuartas partes del valor de las mismas. Para hacer circulables estas letras, en cada rama de negocios se reunieron una serie de personas agrupadas en sociedad, de la cual el tenedor de dichas letras podía obtener mercancías a cambio de ellas con la misma facilidad que si las pagase al contado. Pero el Banco no llegó a florecer. Su mecanismo era demasiado complicado y el riesgo que se corría en ese caso de depreciación de las mercancías, demasiado grande.

Si nos atenemos al verdadero contenido de aquellas obras que acompañan a la estructuración del sistema moderno de crédito en Inglaterra y lo fomentan teóricamente, no encontraremos en ellas más que el postulado de que el capital a interés y los medios de producción susceptibles de ser prestados, en general, deben supeditarse al régimen capitalista de producción como a una de sus condiciones. Sí nos atenemos a la simple fraseología, quedaremos no pocas veces asombrados ante la coincidencia, a veces literal, de estas obras con las ilusiones de los sansimonianos en torno al crédito y a los bancos.

Del mismo modo que en labios de los fisiócratas el *cultivateur* no es el verdadero agricultor, sino el gran arrendatario, para Saint Simon y para sus discípulos el *travailleur* no es el obrero, sino el capitalista industrial y comercial. “*Un travailleur a besoin d'aides, de seconds, d'ouvriers; il les cherche intelligents, habiles, dévoués; il les met à l'oeuvre, et leurs travaux sont productifs*”. (59) (*Religion Saint-Simonienne. Economie politique et Politique*, París, 1831, p. 104). No debe olvidarse que hasta su última obra: el *Nouveau Christianisme*, no se presenta directamente Saint Simon como portavoz de la clase obrera y presenta la emancipación de ésta como la meta final de sus aspiraciones. Todas sus obras anteriores son, en realidad, una simple glorificación de la moderna sociedad burguesa frente a la sociedad feudal, o sea, de los industriales y banqueros contra los mariscales y los fabricantes jurídicos de leyes de la época napoleónica. ¡Qué diferencia con las obras de Owen, coetáneas de las suyas!<sup>4</sup> En los escritos de los secuaces de Saint Simon el capitalista industrial sigue siendo, como vemos por el pasaje citado más arriba, el *travailleur par excellence*. Leyendo sus obras con sentido crítico, no se asombra uno de que la realización de sus sueños de crédito y bancarios fuese el *Credit mobilier*, fundado por el ex sansimoniano Emile Pereire, fórmula que, por lo demás, sólo podría llegar a predominar en un país como Francia, donde no habían llegado a desarrollarse hasta alcanzar el nivel moderno ni el sistema de crédito ni la gran industria. Una institución semejante habría sido imposible en Inglaterra o en los Estados Unidos. En los siguientes pasajes tomados de la *Doctrine de St. Simon. Exposition. Première année*. 1828–29, 3ª edición, París, 1831, se contiene ya el germen de lo que habría de llegar a ser el *Crédit mobilier*. Lógicamente, el banquero no puede facilitar dinero más barato que el capitalista y el usurero privado. Estos banqueros, por tanto, “pueden facilitar al industrial herramientas mucho más baratas, es decir, a intereses más bajos de lo que podrían hacerlo los terratenientes y los capitalistas, los cuales se equivocarían fácilmente en la selección de los prestatarios” (p. 202). Pero los mismos autores se cuidan de añadir, en una nota: “La ventaja que debiera derivarse de la interposición del banquero entre los ociosos y los *travailleurs* se ve con harta frecuencia contrarrestada y hasta anulada por la posibilidad que nuestra sociedad desorganizada brinda al egoísmo de abrirse paso bajo las diversas formas del fraude y la charlatanería; los banqueros se deslizan frecuentemente entre los *travailleurs* y los ociosos para explotar a unos y otros en perjuicio de la sociedad.” *Travailleur* es aquí sinónimo de *capitaliste industriel*. Por lo demás, es falso considerar los medios

de que dispone el moderno régimen bancario simplemente como los medios de los ociosos. En primer lugar, se trata de la parte del capital que industriales y comerciantes conservan momentáneamente inactivo en forma de dinero, como reserva—dinero o capital pendiente de inversión: se trata, por consiguiente, de capital ocioso, pero no de capital de gentes ociosas. Y en segundo lugar, de la parte de las rentas y los ahorros de todos que se destina permanente o transitoriamente a la acumulación. Cosas ambas esenciales para el carácter del sistema bancario.

No debe olvidarse, sin embargo, que, en primer lugar, el dinero —en forma de metales preciosos— sigue siendo la base de la que *jamás* puede desprenderse, por la naturaleza misma de la cosa, el régimen de crédito. Y en segundo lugar, que el sistema de crédito presupone el monopolio de los medios sociales de producción (bajo forma de capital y de propiedad territorial) en manos de particulares, es decir, que este sistema es de por sí, de un lado, una forma inmanente del sistema capitalista de producción y, de otra parte, una fuerza motriz que impulsa su desarrollo hasta su forma última y más alta.

El sistema bancario es, por su organización formal y su centralización, como se expresó ya en 1697 en *Some Thoughts of the Interests of England*, el producto más artificioso y refinado que el régimen capitalista de producción ha podido engendrar. De aquí el enorme poder que tiene una institución como el Banco de Inglaterra sobre el comercio y la industria, a pesar de que su funcionamiento real se desarrolla completamente al margen de él y de que el Banco se comporta pasivamente ante sus actividades. Es cierto que eso facilita la forma de una contabilidad y una distribución generales de los medios de producción en escala social, pero solamente la forma. Hemos visto ya que la ganancia media del capitalista individual o de cada capital de por sí se determina, no por el trabajo sobrante que este capital se apropia de primera mano, sino por la cantidad de trabajo sobrante total que se apropia el capital en su conjunto y del que cada capital particular se limita a cobrar sus dividendos como parte alícuota del capital global. Este carácter social del capital sólo se lleva a cabo y se realiza en su integridad mediante el desarrollo pleno del sistema de crédito y del sistema bancario. Por otra parte, este sistema sigue su propio desarrollo. Pone a disposición de los capitalistas industriales y comerciales todo el capital disponible de la sociedad, e incluso el capital potencial, que no se halla aún activamente comprometido, de tal modo que ni el que lo presta ni el que lo emplea son su propietario ni su productor. Así se suprime el carácter privado del capital y contiene en potencia, pero sólo en potencia, la supresión del capital mismo. El sistema bancario sustrae la distribución del capital de manos de los capitalistas privados y los usureros, como negocio particular, como función social. Pero, al mismo tiempo, los bancos y el crédito se convierten así en el medio más poderoso para empujar a la producción capitalista a salirse de sus propios límites y en uno de los vehículos más eficaces de las crisis y la especulación.

El sistema bancario revela, además, mediante la sustitución del dinero por distintas formas de crédito circulante que el dinero no es, en realidad, otra cosa que una especial expresión del carácter social del trabajo y de sus productos, la cual, sin embargo, como contraste con la base de la producción privada, tiene necesariamente que aparecer siempre, en última instancia, como un objeto, como una mercancía especial al lado de otras mercancías.

Finalmente, no cabe la menor duda de que el sistema de crédito actuará como un poderoso resorte en la época de transición del régimen capitalista de producción al régimen de producción del trabajo asociado, pero solamente como un elemento en relación con otras grandes conmociones orgánicas del mismo régimen de producción. En cambio, las ilusiones que algunos se hacen acerca del poder milagroso del sistema de crédito y del sistema bancario en un sentido socialista nacen de la ignorancia total de lo que es el régimen capitalista de producción y el régimen de crédito como una de sus formas. Tan pronto como los medios de producción dejen de convertirse en capital (lo que implica también la abolición de la propiedad privada sobre el suelo), el crédito como tal no tendrá ya ningún sentido, cosa que, por lo demás, han visto incluso los sansimonianos. Y, por el contrario, mientras perdure el régimen capitalista de producción perdurará como una de sus formas el capital a interés y seguirá formando, de hecho, la base de su sistema de crédito. Sólo ese mismo escritor sensacionalista, Proudhon, que pretende dejar en pie la producción de mercancías y al mismo tiempo abolir el dinero,<sup>5</sup> era capaz de soñar ese dilate del *crédit gratuit*, pretendida realización de los buenos deseos del pequeño burgués.

En la *Réligion Saint-Simonienne. Economie politique et Politique*, página 45, leemos: "El crédito tiene como finalidad conseguir que, en una sociedad en que unos poseen instrumentos industriales sin la capacidad o la voluntad de emplearlos, mientras que otras gentes industriales no poseen instrumento de trabajo alguno, estos instrumentos pasen del modo más fácil de manos de los primeros, sus poseedores, a manos de quienes saben utilizarlos. Observemos que, según esta definición, el crédito no es sino una consecuencia del modo como se halla constituida la *propiedad*." Así, el crédito debe desaparecer con esta constitución de la propiedad. Y más adelante, p. 98: los actuales bancos "consideran como su función el ajustarse al movimiento que siguen los negocios realizados al margen de ellos, pero no el impulsarlos; dicho

en otros términos, los bancos desempeñan para con los *travailleurs*, a los que adelantan capitales, el papel de capitalistas". La idea de que los bancos deben asumir por sí mismos la dirección y distinguirse "por el número y la utilidad de los establecimientos comanditados y de los trabajos puestos en movimiento" (p. 101) está ya latente en el *crédit mobilier*. Asimismo pide Constantin Pecqueur que los bancos (los que los sansimonianos llaman el *Système general des banques*) "gobiernen la producción". En general, Pecqueur es, sustancialmente, un sansimoniano, aunque mucho más radical. Entiende que "los establecimientos de crédito ... deben regir todo el movimiento de la producción nacional". Intentad crear un establecimiento nacional de crédito que adelante a los hombres de talento y de méritos lo medios que no poseen, pero sin vincular coactivamente a estos prestatarios entre sí mediante una estrecha solidaridad en la producción y en el consumo, sino de modo que, por el contrario, sean ellos mismos quienes determinen sus cambios y sus producciones. Por este camino sólo conseguiréis lo que ya consiguen ahora los bancos privados; la anarquía, la desproporción entre la producción y el consumo, la ruina súbita de unos y el enriquecimiento repentino de otros; de tal modo que vuestro establecimiento de crédito no pasará nunca de producir para unos una suma de bienestar que equivaldría a la suma de desventuras soportadas por otros... Lo único que habríais conseguido sería procurar a los obreros asalariados, con vuestros anticipos, los medios necesarios para que compitan entre sí como ahora compiten sus patronos capitalistas (Ch. Pecqueur, *Théorie Nouvelle d'Economie Sociale et Politique*, París, 1842, página [433] 434).

Hemos visto que las dos formas más antiguas del capital son el capital comercial y el capital a interés. Pero es lógico que el capital a interés se revele a la mentalidad popular como la forma del capital por excelencia. El capital comercial entraña una actividad mediadora, ya se la conciba como estafa, como trabajo o como quiera que sea. En cambio, el capital a interés lleva implícito en toda su pureza, como una cualidad misteriosa, el carácter del capital que se reproduce a sí mismo, del valor que se valoriza, la producción de plusvalía. Así se explica que, sobre todo en países en que el capital industrial no ha llegado aún a su pleno desarrollo, como ocurre en Francia, incluso una parte de los economistas se aferre al capital a interés como la forma básica del capital, considerando, por ejemplo, la renta del suelo simplemente como otra modalidad de aquél, ya que también aquí predomina la forma del préstamo. Lo cual equivale a desconocer totalmente la estructura interna del régimen capitalista de producción, a olvidar que la tierra, exactamente lo mismo que el capital, sólo se presta a capitalistas. En vez de dinero pueden prestarse, naturalmente, medios de producción en especie, máquinas, edificios industriales o comerciales, etc. Pero estos objetos representarán una determinada suma de dinero, y su carácter de valores de uso, es decir, la forma natural específica de estos elementos del capital, implica el que, además del interés, se abone una parte para el desgaste. Lo decisivo es también en este caso el saber si se prestan al productor directo, lo que presupone la no existencia del régimen capitalista de producción, por lo menos en la rama en que eso ocurre, o si se prestan al capitalista industrial, en cuyo caso la operación tendrá como premisa y como base el régimen de producción capitalista. Y aún es más incoherente y absurdo traer a colación aquí el préstamo de casas, etc., para el consumo individual. Que a la clase obrera se la estafa también bajo esta forma, y además de un modo escandaloso, es evidente; pero lo mismo hace el tendero que le vende los medios de subsistencia. Trátase de una explotación secundaria, que discurre a la sombra de la explotación primaria, o sea, la que se realiza directamente en el mismo proceso de producción. La diferencia entre vender y prestar es, para estos efectos, una diferencia indiferente y puramente formal, la cual, como hemos dicho, sólo se les antoja sustancial a quienes desconocen en absoluto la estructura real.

La usura, como el comercio, explota un régimen de producción dado, no lo crea, se comporta exteriormente ante él. La usura procura conservarlo directamente para poder explotarlo de nuevo una y otra vez, es conservadora, acentúa cada vez más su miseria. Cuanto menos entren los elementos de producción en el proceso de ésta como mercancías y salgan como mercancías de él, más aparecerá su elaboración a base de dinero como un acto especial. Cuanto menos importante sea el papel que la circulación desempeña en la reproducción social, más florecerá la usura.

El desarrollo del patrimonio-dinero como un patrimonio especial significa, en lo que al capital usurario se refiere, que todas sus exigencias revisten la forma de exigencias de dinero. Y se desarrollará en un país tanto más cuanto más la masa de la producción se limite a prestaciones naturales, etc., es decir, a valores de uso.

La usura constituye un resorte poderoso para crear las premisas necesarias para el capital industrial, ya que con ella se consiguen dos cosas: primero, crear un patrimonio-dinero independiente al lado del estamento comercial; segundo, apropiarse los medios de trabajo, es decir, arruinar a los poseedores de los medios de trabajo antiguos.

“La población, en la Edad Media, era puramente agrícola. En estas condiciones, lo mismo que bajo el régimen feudal, podía existir poco tráfico y, por consiguiente, poca ganancia. Esto es lo que justifica las leyes de la usura en la Edad Media. Además, en un país agrícola es raro que alguien se encuentre en situación de pedir dinero prestado como no se vea hundido en la pobreza y la miseria ...Enrique VIII limita el interés al 10 %, Jacobo I al 8, Carlos II al 6, la reina Ana al 5 %...En aquellos tiempos, los prestamistas de dinero eran monopolistas, si no jurídicamente, por lo menos de hecho, razón por la cual hacíase necesario someterlos a restricciones, como a otros beneficiarios de monopolios...En nuestro tiempo, es la cuota de ganancia la que regula el tipo de interés; en aquellos tiempos, por el contrario, el tipo de interés regulaba la cuota de ganancia. Cuando el prestamista de dinero gravaba al comerciante con un tipo de interés elevado, el comerciante no tenía más remedio que recargar con una cuota superior de ganancia sus mercancías. Esto hacía que saliese una gran suma de dinero de los bolsillos de los compradores para entrar en los bolsillos de los prestamistas de dinero” (Gilbart, *History and Principles of Banking*, páginas 164 y 165).

“Me han asegurado que ahora, en cada una de las ferias de Leipzig, se toman diez gúldenes por año, o sea el treinta por ciento; algunos añaden la feria de Neunburg, donde toman el cuarenta por ciento; si hay más, no lo sé. Pero ¿a dónde diablos vamos a parar, por este camino?...Ahora, en Leipzig, quien tiene 100 florines toma anualmente cuarenta. Esto significa devorar en un año a un campesino o a un burgués. Si tiene mil florines, toma cuatrocientos al año; esto significa devorar en un año a un caballero o a un noble rico. Si tiene diez mil, toma cuatro mil al año; esto significa devorar en un año a un noble rico. Si tiene cien mil, como tienen que tener los grandes comerciantes, toma 40 mil al año, esto significa devorar en un año a un gran príncipe rico. Si tiene diez veces cien mil, toma cuatrocientos mil al año; esto significa devorar en un año a un gran rey. Y todo esto sin exponerse a ningún peligro, ni en el cuerpo ni en la hacienda. sin trabajar, sentado junto al horno comiendo manzanas, como un gran bandolero, sentado tranquilamente en su casa, que en diez años devoraría el mundo entero . (Tomado de *A los párrocos, para predicar contra la usura*, 1540, Lutero, *Obras*, Wittenberg, 1589. 6ª parte [p. 312]).

"Hace quince años escribí contra la usura, la cual hacia tantos estragos, que no me atrevía a esperar mejoría alguna. Desde entonces, ha ganado tanto en consideración, que ya no quiere ser tenida por vicio, pecado o infamia, sino que se hace ensalzar como una virtud y un honor, como si hiciera grandes favores y servicios cristianos a los hombres. ¿Qué remedio ni qué consejo pueden haber, cuando la infamia se convierte en honor y el vicio en virtud?" (*A los párrocos, para predicar contra la usura*, Wittenberg, 1540, Lutero, *Obras*, 1589 [p. 306]).

"Judíos, lombardos, usureros y vampiros fueron nuestros primeros banqueros, nuestros primitivos especuladores bancarios, cuyo carácter debemos llamar casi infame...A ellos vinieron a sumarse más tarde los orfebres de Londres. En conjunto..., nuestros primitivos banqueros eran una gente muy mala, usureros avariciosos, sanguijuelas duras de corazón" (J. Hardeastle, *Bank and Bankers*, 2ª edición, Londres, 1843, pp. 19 y 20).

"El ejemplo dado por Venecia (la fundación de un banco) encontró, pues, rápida imitación; todas las ciudades marítimas y, en general, todas las ciudades que se habían hecho famosas por su independencia y su comercio, fundaron sus primeros bancos. El retorno de sus naves, el cual con frecuencia se hacía esperar mucho, condujo inevitablemente a la concesión de crédito, que más tarde se acentuó todavía más con el descubrimiento de América y el comercio con aquellos países." (Es éste un punto fundamental.) Para poder cargar los buques era necesario recurrir a fuertes anticipos, lo que tenía ya un precedente en la Antigüedad, en Atenas y en Grecia. La ciudad hanseática de Brujas contaba en 1338 con una Cámara de seguros (M. Augier, *Du Crédit public*, etc., París, 1842, páginas 202 y 203).

Hasta qué punto los préstamos hechos a los terratenientes y a los ricos gozadores en general predominaban en el último tercio del siglo XVII, incluso en Inglaterra, sobre el desarrollo del moderno sistema de crédito, lo indica, entre otras cosas, el testimonio de Sir Dudley North, que era no sólo uno de los primeros comerciantes ingleses, sino además uno de los economistas teóricos más importantes de su tiempo: "Ni una décima parte siquiera del dinero invertido a interés en nuestro país se concede a gentes de negocios para impulsar sus operaciones; la mayor parte de él se presta para invertirlo en artículos de lujo y para hacer frente a los gastos de gentes que, aún siendo grandes terratenientes, gastan más dinero del que sacan de sus propiedades; y no gustando de vender sus fincas, prefieren hipotecarlas" ([Sir Dudley North] *Discourses upon Trade*, Londres, 1691, pp. 6 y 7).

En Polonia, siglo XVIII: "En Varsovia reinaba un gran forcejeo cambiario, pero su base y su intención era, principalmente, la usura de sus banqueros. Para conseguir dinero, que podían prestar a las gentes de la grandeza para sus dilapidaciones al ocho y aún más por ciento, buscaban y encontraban fuera del país un crédito cambiario en blanco, es decir, que no tenía detrás ningún comercio de mercancías, pero que las

personas contra quienes se libraban las letras en el extranjero aceptaban pacientemente mientras llegaban puntualmente las remesas de dinero puestas en movimiento por estas letras de especulación. La quiebra de Tepper y de otros grandes y prestigiosos banqueros de Varsovia fue, para ellos, un amargo desengaño" (J. G. Rüsck *Theoretisch praktisch Darstellung der Handlung*, etc., 3ª, edición, Hamburgo, 1808, tomo II, pp. 232 y 233).

#### *Utilidades que ha obtenido la Iglesia de la prohibición de cobrar intereses*

"La Iglesia prohibía el interés; pero no prohibía la venta de sus propiedades para hacer frente a la penuria, ni siquiera el traspasarlas por un determinado tiempo o hasta el reembolso de la cantidad prestada a la persona que prestaba el dinero, para que le sirviesen de garantía y se resarciese del empleo del dinero prestado por ella con su disfrute durante el tiempo que las tenía en su poder... La misma Iglesia o las comunidades y *pie corpora* (60) pertenecientes a ella, obtuvieron grandes utilidades por este medio, sobre todo en la época de las Cruzadas. Esto desplazó una gran parte de la riqueza nacional a las llamadas "manos muertas", ya que los judíos no podían lucrar usurariamente por este procedimiento, pues que la posesión de una garantía tan sólida no era fácil de ocultar... Sin la prohibición de los intereses, jamás habrían llegado las iglesias ni los claustros a adquirir tan grandes riquezas (ob. cit., p. 55).

#### NOTAS AL PIE DEL CAPÍTULO 36

1 "Los intereses de las casas de empeños son tan altos por los frecuentes empeños y rescates realizados dentro del mismo mes, por la sustitución de unos artículos por otros y la necesidad de obtener así una pequeña diferencia en dinero. En Londres hay 240 casas de empeños autorizadas y en las provincias unas 1.450. El capital invertido en este negocio se calcula en 1 millón de libras esterlinas, aproximadamente. Describe tres rotaciones por lo menos al año, con un promedio del 33 1/3 % cada vez: esto quiere decir que las clases humildes de Inglaterra pagan el 100 % anual por el anticipo temporal de 1 millón de libras, aparte de las pérdidas ocasionadas por el vencimiento del plazo fijado al préstamo" (J. D. Tuckett, *A History of the Past and Present State of the Labouring Population*, Londres, 1846, tomo I, p. 114).

2 En los mismos títulos de sus obras, estos autores indican como la finalidad principal que se proponen "el bienestar general de los terratenientes, el gran aumento del valor de la propiedad territorial, el librar de impuestos a la nobleza y a la *gentry*, etc., el aumentar su renta anual, etc." Sólo saldrían perdiendo los usureros, estos enemigos jurados de la nación, que han hecho a la nobleza y a la *yeomanry* más daño del que habría podido causarles un ejército de invasión de Francia.

3 "Carlos II de Inglaterra, por ejemplo, tenía que pagar todavía a los orfebres (precursores de los banqueros) enormes intereses usurarios y agios, de un 20 a un 30 %. Un negocio tan rentable como éste animó a "los orfebres" a anticipar cada vez más dinero a los reyes, a anticiparles todos los impuestos y contribuciones, hipotecando toda concesión parlamentaria de dinero en el mismo momento de otorgarse y rivalizando también los unos con los otros en la compra y aceptación en prenda de *bills*, *orders* y *tallies*, (58) con lo cual todos los ingresos del Estado pasaban en realidad por sus manos" (John Francis. *History of the Bank of England*, Londres, 1848, tomo I, p. [30] 31). "Ya varias veces se había propuesto antes la creación de un banco. Hasta que, por último, se impuso como una necesidad" (ob. cit., p. 38). "El banco en necesario, entre otras cosas, para que el gobierno, estrujado por los usureros, pudiese obtener dinero a un tipo razonable de interés con la garantía de las autorizaciones parlamentarias" (ob. cit., pp. 59 y 60).

4 Al revisar su manuscrito, Marx habría modificado muy a fondo, incuestionablemente, este pasaje. Se halla inspirado en el papel desempeñado por los ex sansimonianos bajo el segundo Imperio francés, donde, precisamente en los momentos en que Marx escribía lo que antecede, las fantasías credituales de la escuela, llamadas a redimir el mundo, se traducían en unas estafas y especulaciones de envergadura jamás conocida hasta entonces. Más adelante, Marx hablaba siempre con admiración del genio y del talento enciclopédico de Saint-Simon. Aunque éste ignorase en sus obras anteriores la distinción entre la burguesía y el proletariado. que en su tiempo empezaba a despuntar en Francia, y aunque incluyese entre los *travailleurs* a la parte de la burguesía que intervenía activamente en la producción, ello responde a la concepción de un Fourier, quien pretendía armonizar el capital y el trabajo, y se explica por la situación económica y política de la Francia de aquellos tiempos. El hecho de que Owen viese más lejos. en Inglaterra, se debe a la circunstancia de que vivía

en otro ambiente, en medio de la revolución industrial y del antagonismo de clases, que empezaba ya a agudizarse. (F. E.)

5 C. Marx. *Misère de la Philosophie*, Bruselas y París, 1847. *Contribución a la crítica de la economía política*, p. 64.

## CONVERSIÓN DE LA SUPERGANANCIA EN RENTA DEL SUELO

### CAPÍTULO XXXVII

#### *Consideraciones preliminares*

El análisis de la propiedad territorial bajo sus diversas formas históricas cae fuera del marco de esta obra. Sólo nos ocupamos de ella en la medida en que una parte de la plusvalía producida por el capital va a parar a manos del terrateniente. Partimos, pues, del supuesto de que la agricultura, lo mismo que la industria, se halla dominada por el régimen capitalista de producción, es decir, de que la agricultura es explotada por capitalistas que por el momento sólo se distinguen de los demás capitalistas por el elemento en que invierten su capital y sobre el que recae el trabajo asalariado que este capital pone en acción. Para nosotros, el arrendatario de la tierra produce trigo, etc., como el fabricante produce hilado o máquinas. La premisa de que la agricultura ha caído bajo el imperio del régimen capitalista de producción implica que domina todas las esferas de la producción y de la sociedad burguesa y que se dan también, en toda su plenitud, las condiciones que la caracterizan, tales como la libre concurrencia de los capitales, la posibilidad de que éstos se transfieran de una rama de producción a otra, nivel igual de la ganancia media, etc. La forma de la propiedad territorial tenida en cuenta por nosotros constituye una forma histórica específica de esta propiedad: la forma en que, mediante la acción del capital y del modo capitalista de producción se ha transformado la propiedad feudal de la tierra, la agricultura explotada por pequeños campesinos para lograr su comida, en la *posesión* de la tierra como una de las condiciones de producción para el productor directo y su *propiedad* como la condición más favorable para el florecimiento de su régimen de producción. Y así como el régimen capitalista de producción presupone con carácter general la expropiación de los obreros con respecto a sus condiciones de trabajo, en la agricultura presupone la expropiación de los obreros agrícolas con respecto a la tierra y su supeditación a un capitalista que explota la agricultura para obtener de ella una ganancia. No vale, pues, objetar, por lo que a nuestra investigación se refiere, que han existido y existen todavía hoy, además de ésta, otras formas de propiedad territorial y de agricultura. Esta objeción puede dirigirse a los economistas que consideran la producción capitalista en la agricultura y la forma de propiedad territorial que a ella corresponde, no como categorías históricas, sino como categorías eternas, pero no a nosotros.

Para nosotros, es necesario investigar la forma moderna de la propiedad territorial, pues en esta obra nos proponemos estudiar con carácter general las relaciones determinadas de producción y de cambio que surgen de la inversión del capital en la agricultura. Sin esto sería incompleto el análisis del capital. Nos limitamos, pues, exclusivamente a la inversión del capital en la agricultura en sentido estricto, es decir, en la producción de la materia vegetal básica de que vive un pueblo. Y como tal podemos considerar el trigo, ya que éste es el medio alimenticio fundamental en los pueblos modernos, capitalistamente desarrollados. (Donde dice agricultura podríamos decir también minería, pues las leyes por que se rigen una y otra son las mismas.)

Uno de los grandes méritos de A. Smith consiste en haber expuesto cómo la renta del suelo del capital invertido en la producción de otros productos agrícolas, por ejemplo, de lino, de plantas colorantes, en la ganadería como una rama independiente, etc., se halla determinada por la renta del suelo que arroja el capital invertido en la producción del medio alimenticio fundamental. En realidad, desde él no se ha avanzado un solo paso en este sentido. Lo que nosotros pudiéramos decir a modo de reserva o de adición tendría su cabida en el estudio especial de la propiedad de la tierra, y no aquí. Por tanto, no trataremos *ex profeso* de la propiedad territorial en que la tierra no se destine a la producción de trigo, aunque de vez en cuando podamos referirnos a ella simplemente a título de ilustración.

Diremos, para no omitir nada, que en la tierra van incluidas también las aguas, etc., cuando tienen un propietario, como accesorio del suelo.

La propiedad territorial presupone el monopolio de ciertas personas que les da derecho a disponer sobre determinadas porciones del planeta como esferas privativas de su voluntad privada, con exclusión de todos los demás.<sup>1</sup> Partiendo de esto, se trata de explotar el valor económico, es decir, de valorizar este monopolio a base de la producción capitalista. Por sí solo, el poder jurídico que permite a estas personas usar y abusar de ciertas porciones del planeta no resuelve nada. El empleo de este poder depende totalmente de condiciones económicas independientes de su voluntad. El mismo concepto jurídico no significa otra cosa que

la facultad del terrateniente, de proceder con la tierra como cualquier poseedor de mercancías puede proceder con ellas; y este concepto –el concepto jurídico de la libre propiedad privada sobre el suelo– sólo aparece en el mundo antiguo en el momento en que se desintegra el orden orgánico de la sociedad y en el mundo moderno al desarrollarse la producción capitalista. En Asia son los europeos los que lo importan en ciertos lugares. En el capítulo dedicado a estudiar la acumulación originaria (libro I, capítulo XXIV) vemos que ese modo de producción presupone, de una parte, que los productores directos pierden su condición de meros accesorios de la tierra (en forma de vasallo, de siervo, de esclavo, etcétera), y, de otra que la masa del pueblo es desposeída del suelo y del fundo. En este sentido, podemos decir que el monopolio de la tierra como base constante del régimen de producción capitalista y de todos los sistemas de producción anteriores basados bajo una u otra forma en la explotación de las masas. Ahora bien, la forma en que la producción capitalista incipiente se encuentra con la propiedad territorial no es su forma adecuada. La forma adecuada de propiedad territorial la crea el propio régimen de producción capitalista al someter la agricultura al imperio del capital, con lo que la propiedad feudal de la tierra, la propiedad feudal y la pequeña propiedad campesina combinada con el régimen comunal se convierten también en la forma adecuada a este sistema de producción, por mucho que sus formas jurídicas puedan diferir. Uno de los grandes resultados del régimen capitalista de producción consiste precisamente en convertir la agricultura en un procedimiento puramente empírico de la parte más rudimentaria de la sociedad, procedimiento que va transmitiéndose mecánicamente de generación en generación, en el empleo científico consciente de la agronomía, en la medida en que ello es posible dentro de las condiciones sociales inherentes a la propiedad privada;<sup>2</sup> de una parte, en desligar completamente a la propiedad territorial, de las relaciones de señorío y servidumbre, mientras que, de otra parte, separa totalmente la tierra como condición de trabajo de la propiedad territorial y del terrateniente, para el que la tierra no representa ahora otra cosa que un determinado impuesto en dinero que su monopolio le permite imponer al capitalista industrial, al arrendatario; en romper hasta el punto los vínculos entre la tierra y su propietario, que éste puede pasar la vida en Constantinopla y tener en Escocia la tierra de la que percibe una renta. De este modo, la propiedad territorial conserva su forma puramente económica despojándose de todo su ropaje y de todos sus vínculos políticos y sociales anteriores, en una palabra de todos aquellos aditamentos tradicionales que el capitalista industrial y sus portavoces teóricos, en el calor de su lucha contra la propiedad territorial, denuncian, según más adelante veremos, como una excrecencia inútil y absurda. De una parte, la racionalización de la agricultura, que pone a ésta en condiciones de poder ser explotada socialmente y, de otra parte, la reducción de la propiedad territorial *ad absurdum* (61) constituyen dos grandes méritos que deben atribuirse al régimen capitalista de producción. Méritos que, al igual que todos sus progresos históricos, fueron logrados en primer lugar a costa de la total depauperación de los productores directos.

Antes de entrar en el tema, son necesarias, para evitar posibles equívocos, ciertas observaciones preliminares.

La premisa de que se parte, dentro del régimen capitalista de producción es, por tanto, ésta: los verdaderos agricultores son obreros asalariados, empleados por un capitalista, el arrendatario, el cual no ve en la agricultura más que un campo especial de explotación del capital, de inversión de su capital en una rama especial de producción. Este arrendatario capitalista paga al terrateniente, al propietario de la tierra explotada por él, en determinados plazos, por ejemplo, anualmente, una determinada suma de dinero contractualmente establecida (lo mismo que el prestamista del capital–dinero paga el interés estipulado) a cambio de la autorización que aquél le otorga de invertir su capital en este campo especial de producción. Esta suma de dinero recibe el nombre de renta del suelo, ya se abone por una tierra, un solar, una mina, una pesquería, un bosque, etc. Se paga por todo el tiempo durante el cual el suelo haya sido cedido, arrendado contractualmente al capitalista por el terrateniente. Por consiguiente, la renta del suelo es la forma en que aquí se realiza económicamente, se valoriza la propiedad territorial. Además, nos hallamos aquí en presencia de las tres clases que forman el marco de la sociedad moderna, juntas las tres y enfrentándose entre sí, a saber: obreros asalariados, capitalistas industriales y terratenientes.

El capital puede unirse a la tierra, incorporándose a ella, de un modo más bien transitorio, como ocurre con las mejoras de carácter químico, los abonos, etc., o de un modo más bien permanente, que es el caso de los canales de desagüe, las obras de irrigación, los desmontes, los edificios de explotación, etc. En otro sitio he llamado al capital incorporado a la tierra de este segundo modo la *terre–capital*.<sup>3</sup> Este capital entra en la categoría del capital fijo. El interés correspondiente al capital incorporado a la tierra y las mejoras introducidas en ella para mantenerla apta como instrumento de producción puede constituir una parte de la renta que el arrendatario abona al terrateniente,<sup>4</sup> pero no es nunca la verdadera renta del suelo que se abona por el uso de la tierra como tal, ya se halle en estado natural o en estado de cultivo. En un estudio sistemático de la propiedad territorial, que no es nuestro propósito acometer aquí, esta parte de los ingresos del terrateniente debería ser objeto de un análisis minucioso. Para nuestro propósito bastará con decir unas

cuantas palabras acerca de ella. Las inversiones más bien temporales de capital que llevan consigo los procesos normales de producción en la agricultura son realizadas siempre, sin excepción, por el arrendatario. Estas inversiones, como por lo demás el mismo cultivo, si se realiza de un modo un poco racional y no se reduce a un agotamiento brutal de la tierra, como ocurría por ejemplo en las explotaciones de los antiguos esclavistas norteamericanos –peligro contra el cual se aseguran sin embargo, contractualmente, los señores terratenientes–, mejoran la tierra,<sup>5</sup> acrecientan su producto y convierten aquélla de simple materia en capital tierra. Una tierra cultivada tiene más valor que una tierra baldía de la misma calidad natural. También los capitales fijos incorporados a la tierra, capitales de carácter más permanente y que tienen un plazo más largo de desgaste, son en gran parte y en ciertas esferas casi exclusivamente aportaciones hechas por el arrendatario. Pero una vez que expira el plazo contractual del arrendamiento –y es ésta una de las razones por las que, a medida que se desarrolla la producción capitalista, el terrateniente procura acortar todo lo posible el plazo de arrendamiento–, las mejoras incorporadas a la tierra entran, como accidente inseparable de la sustancia de la tierra misma, en propiedad del terrateniente. En el nuevo contrato de arrendamiento concertado por él, el propietario de la tierra añade a la verdadera renta del suelo los intereses correspondientes al capital que ha sido incorporado a aquélla, lo mismo si se la arrienda al mismo capitalista autor de las mejoras que si se la arrienda a un tercero. De este modo, se incrementa su renta, o, sí se decide a vender la tierra –enseguida veremos cómo se determina su precio–, aumenta el valor de ella. No vende simplemente la tierra, sino la tierra mejorada, el capital incorporado a ella y que a él no le ha costado nada. Es éste uno de los secretos –independientemente del movimiento de la renta del suelo en sentido estricto– del enriquecimiento progresivo de los terratenientes, del incremento constante de sus rentas y del creciente valor en dinero de sus tierras a medida que va progresando el desarrollo económico. Los terratenientes se embolsan así como cosa suya el resultado de un desarrollo social logrado sin que ellos pongan nada de su parte: *fruges consumere nati*. (62) Y esto constituye, al mismo tiempo, uno de los grandes obstáculos con que tropieza una agricultura racional, ya que el arrendatario rehuye todas las mejoras e inversiones de las que no espera poder reembolsarse íntegramente durante la vigencia de su contrato; por eso vemos que esta situación es denunciada constantemente como tal obstáculo tanto en el siglo pasado por James Anderson, el verdadero descubridor de la moderna teoría de la renta, que era al mismo tiempo, en la práctica, un arrendatario y un agrónomo muy notable para su tiempo, como en nuestros días por los adversarios del régimen de la propiedad territorial vigente en la actualidad en Inglaterra.

A. A. Walton, *History of the Landed Tenures of Great Britain and Ireland* (Londres, 1865, pp. 96 s.), dice acerca de esto: "Todos los esfuerzos de las numerosas empresas agrícolas existentes en nuestro país no podrán conseguir resultados muy importantes o realmente notables en el verdadero camino de la mejora de los cultivos mientras estas mejoras contribuyan en grado mucho mayor a acrecentar el valor de la propiedad territorial y la cuantía de la renta del terrateniente que a mejorar la situación del arrendatario o del obrero agrícola. Los arrendatarios en general saben tan bien como los terratenientes, como sus administradores e incluso como el presidente de cualquier sociedad agrícola, que un buen drenaje, abono abundante y un buen cultivo, combinados con el empleo de más obreros para limpiar y trabajar concienzudamente la tierra, dan resultados maravillosos, tanto en lo que se refiere a la mejora de la tierra misma como en lo tocante al aumento de su producción. Pero todo esto requiere desembolsos considerables y los arrendatarios saben asimismo muy bien que, por mucho que ellos mejoren la tierra o eleven su valor, los que a la larga salen más beneficiados con ello son los terratenientes, que ven aumentar sus rentas y el valor de su tierra...Y son lo suficientemente astutos para comprender lo que aquellos oradores" (o sea, los terratenientes y sus administradores, en los banquetes agrícolas) "les recomiendan siempre muy significativamente que olviden, a saber: que la parte del león de todas las mejoras introducidas por los arrendatarios tiene que ir a parar siempre, en última instancia, al bolsillo de los terratenientes...Por mucho que el anterior arrendatario haya mejorado la tierra que llevaba en arriendo, el que le siga se encontrará siempre con que el propietario le subirá la renta en proporción al incremento de valor conseguido por la tierra como consecuencia de las mejoras anteriores."

Este proceso no se ve tan claro en la verdadera agricultura como en el empleo de los terrenos para la edificación. La inmensa mayoría de las tierras que en Inglaterra se venden para la construcción, pero no como *freehold* (en libre propiedad) son arrendadas por los propietarios por un plazo de noventa y nueve años, o por un término menor si es posible. Pasado este plazo, los edificios revierten con el suelo al propietario de éste. ("Los arrendatarios) quedan obligados, al expirar el contrato de arriendo, a entregar al gran terrateniente la casa en buen estado de habitabilidad, después de haberle pagado entretanto una renta excesiva por el suelo. Apenas ha expirado el contrato de arriendo, se presenta el agente el inspector del propietario, inspecciona vuestra casa, vela porque la pongáis en buen estado, toma posesión de ella y la anexiona al territorio de su señor. No cabe la menor duda de que, si este sistema se mantiene en pleno vigor durante algún tiempo más, la propiedad de todas las casas del Reino Unido pasará, al igual que la propiedad rústica, a manos de los grandes

terratenientes. Todo el West End de Londres, al norte y al sur de Temple Bar, pertenece ya casi exclusivamente a una media docena sobre poco más o menos de grandes terratenientes que perciben por sus propiedades unas rentas enormes, y allí donde los contratos de arriendo no han expirado aún van venciendo unos tras otros rápidamente. Y lo mismo ocurre, en mayor o menor grado, en las demás ciudades del Reino. Pero, con ser ello mucho, este sistema avaricioso de exclusivismo y monopolio no se detiene aquí. La casi totalidad de los muelles de nuestros puertos se hallan, como resultado del mismo proceso de usurpación, en manos de los grandes leviatanes de la tierra” (*ob. cit.*, página [92] 93). En estas condiciones, se comprende que sí en 1861 el censo de Inglaterra y Gales, con una población total de 20.066,224 habitantes, registraba la cifra de 36,032 dueños de casas, la proporción entre los propietarios, el número de casas y la población total sería muy distinta clasificando a los grandes propietarios, de un lado, y, de otro, a los pequeños.

Este ejemplo referente a la propiedad urbana es importante: 1º Porque indica claramente la diferencia que existe entre la verdadera renta del suelo y el interés del capital fijo incorporado a la tierra que puede constituir una adición de la renta. El interés de los edificios, al igual que el del capital incorporado a la tierra por el arrendatario agrícola, corresponde durante la vigencia del contrato de arriendo al capitalista industrial, al especulador en fincas urbanas o al arrendatario y no tiene de por sí nada que ver con la renta del suelo que debe abonarse todos los años, en los plazos estipulados, por el uso de la tierra. 2º Porque demuestra cómo, a la par que la tierra, el capital incorporado a ella revierte en último término al terrateniente y cómo los intereses correspondientes pasan a incrementar su renta.

Algunos escritores, en parte como portavoces de la propiedad territorial contra los ataques de los economistas burgueses y en parte con la tendencia a convertir el sistema capitalista de producción de un sistema de contradicciones en un sistema de "armonías", como hace, por ejemplo, Carey, intentan identificar la renta del suelo, expresión económica específica de la propiedad territorial, con la categoría del interés. Con ello se borraría, en efecto, la contradicción entre terratenientes y capitalistas. El método inverso es precisamente el que se emplea en los comienzos de la producción capitalista. En aquellos tiempos, se consideraba generalmente la propiedad territorial como la forma primitiva y respetable de la propiedad privada, mientras que el interés del capital se hallaba desacreditado como usura. Por eso Dudley North, Locke, etc., presentaban el interés del capital como una forma análoga a la renta del suelo, lo mismo que Turgot deducía la justificación del interés de la existencia de la renta del suelo. Nuestros jóvenes autores olvidan –aun sin tener en cuenta que la renta del suelo puede existir y existe de hecho en toda su pureza, sin el aditamento de ningún interés para el capital incorporado a la tierra– que el terrateniente, bajo esta forma, no sólo percibe el interés de un capital ajeno que no le ha costado nada, sino que además se queda con el capital sin dar nada a cambio. La propiedad territorial, como todas las demás formas de propiedad de un modo definido de producción, ha de responder a una necesidad histórica transitoria y también, por consiguiente, a las relaciones de producción y de cambio que de él se derivan. Y es indudable que, como más adelante veremos, la propiedad territorial se distingue de los demás tipos de propiedad en que, al llegar a una determinada fase de desarrollo, aparece como una forma superflua y nociva incluso desde el punto de vista del mismo régimen capitalista de producción.

En otro aspecto puede la renta del suelo confundirse con el interés, desvirtuándose así su carácter específico. La renta del suelo aparece representada por una suma determinada de dinero que el terrateniente percibe todos los años por el arriendo de una porción del planeta. Ya hemos visto que todo ingreso determinado en dinero puede ser capitalizado, es decir, considerado como el interés de un capital imaginario. Si el tipo medio de interés es, por ejemplo, el 5 %, una renta del suelo anual de 200 libras esterlinas podrá considerarse, por tanto, como el interés correspondiente a un capital de 4,000 libras. Esta renta del suelo así capitalizada es la que constituye el precio de compra o el valor de la tierra: categoría *prima facie* (63) irracional, tan irracional como la del precio del trabajo, toda vez que la tierra no es producto del trabajo ni puede, por tanto, tener un valor. Por otra parte, detrás de esta forma irracional se esconde una relación real de producción. Si un capitalista compra por 4,000 libras esterlinas una tierra que da una renta anual de 200, percibirá el interés anual medio del 5 % correspondiente a las 4,000 libras exactamente lo mismo que si invirtiera este capital en títulos o valores rentables o lo prestase directamente al 5 % de interés. Trátase de la valorización de un capital de 4,000 libras al 5 %. A base de este supuesto, se repondría en veinte años del precio de compra de la tierra con las rentas de ésta. Por eso en Inglaterra se calcula el precio de compra de propiedades inmobiliarias según su *year's purchase*, (64) lo cual no es más que un modo distinto de expresar la capitalización de la renta del suelo. Lo que se compra con el precio abonado no es en realidad la tierra, sino la renta que de ella se obtiene, calculada a base del tipo normal de interés. Pero esta capitalización de la renta presupone la renta misma, mientras que la renta no puede, a su vez, explicarse ni derivarse partiendo de su propia capitalización. Por tanto, es la existencia de la renta, independiente de la venta de la tierra, la premisa de la que debemos partir.

Se sigue de aquí que, dando por supuesta la renta del suelo como una magnitud constante, el precio de la tierra puede aumentar o disminuir en razón inversa al aumento o a la disminución del tipo de interés. Si el tipo normal de interés bajase del 5 al 4 %, tendríamos que una renta anual de 200 libras representaría la valorización anual de un capital de 5,000 libras en vez de 4,000 como antes, con lo cual el precio de la finca subiría de 4,000 a 5,000 libras o de 20 *year's purchase* a 25. Y a la inversa, en el caso contrario. Es éste un movimiento del precio de la tierra independiente del movimiento de la misma renta del suelo y regulado exclusivamente por el tipo de interés. Pero, como hemos visto que la cuota de ganancia tiende a bajar a medida que avanza el desarrollo social, y con ello, como es lógico, el tipo de interés en cuanto se halla regulado por la cuota de ganancia, y que, además, aun prescindiendo de la cuota de ganancia, el tipo de interés tiende de por sí a descender por efecto del aumento del capital–dinero prestable, llegamos a la conclusión de que el precio de la tierra tiende a subir, aun independientemente del movimiento de la renta del suelo y del precio de los productos agrícolas, del que es parte integrante la renta.

La confusión de la renta del suelo misma y la forma del interés que reviste para el comprador de la tierra –confusión basada en el total desconocimiento de la naturaleza de la renta del suelo– tiene por fuerza que conducir a las más peregrinas conclusiones falsas. Como en todos los países viejos se considera la propiedad inmueble como una forma especialmente noble de la propiedad y la compra de fincas como una inversión especialmente segura de capital, nos encontramos con que el tipo de interés a que se compra la renta del suelo es, por lo general, más bajo que en otras inversiones de capital a largo plazo, por donde el comprador de tierras sólo percibe, por ejemplo, el 4 % del precio de compra, mientras que en otra inversión obtendría el 5 % por el mismo capital, o, lo que es lo mismo, paga por la renta del suelo que va a percibir más capital del que pagaría por la misma renta anual en dinero en cualquiera otra inversión. En esto se funda el señor Thiers, en su escrito rematadamente malo sobre *La Propriété* (reproducción del discurso pronunciado por él en 1849, en la Asamblea Nacional de Francia, contra Proudhon), para llegar a la conclusión del bajo nivel de la renta del suelo, cuando en realidad lo que esto demuestra es el alto nivel de su precio de compra.

El hecho de que la renta del suelo capitalizada se presente bajo la forma del precio de la tierra o del valor de la tierra y de que, por tanto, la tierra se compre y se venda como otra mercancía cualquiera, se considera por algunos apologistas de la propiedad territorial como una razón justificativa de este régimen, alegando que el comprador paga un equivalente por la tierra como por cualquiera otra mercancía y que es así como la inmensa mayoría de la propiedad territorial cambia de mano. La misma razón podría alegarse para justificar la esclavitud, pues para el esclavista que paga al contado el esclavo comprado por él, el rendimiento de su trabajo representa simplemente el interés del capital invertido para comprarlo. Querer derivar la razón de ser de la existencia de la renta del suelo de su compra y venta equivale a pretender justificar su existencia por su existencia misma.

Tan importante como es para el análisis científico de la renta del suelo –es decir, de la forma económica específica, independiente, de la propiedad territorial basada en el régimen capitalista de producción– considerarla en toda su pureza, libre de todos los aditamentos que la falsean y desfiguran, lo es, por otra parte, para poder comprender los efectos prácticos de la propiedad territorial e incluso para penetrar teóricamente en una serie de hechos que contradicen al concepto y a la naturaleza de la renta del suelo y, sin embargo, aparecen como modalidades de existencia de ella, conocer los elementos de que provienen estas tergiversaciones de la teoría.

Desde un punto de vista práctico, se considera renta del suelo, naturalmente, todo aquello que el arrendatario paga al terrateniente en forma de canon por la autorización de explotar su tierra. Cualesquiera que sean los elementos integrantes de este atributo y las fuentes de que proceda, tiene de común con la verdadera renta del suelo el hecho de que es el monopolio ejercido sobre una porción del planeta el que permite al llamado terrateniente percibir este tributo, imponer este gravamen. Tiene de común con la renta del suelo en sentido estricto el hecho de determinar el precio de la tierra, el cual no es, como hemos señalado más arriba, otra cosa que la renta capitalizada del arriendo de la finca.

Ya hemos visto que uno de estos elementos extraños incrustados en la renta del suelo, elemento que tiende a representar un aditamento cada vez más considerable dentro del total de rentas de un país a medida que avanza el desarrollo económico, es el interés por el capital incorporado a la tierra. Pero, aun prescindiendo de este elemento, cabe la posibilidad de que el canon de arrendamiento entre, en parte y en ciertos casos en su totalidad, es decir, con una ausencia total de la verdadera renta del suelo y, por tanto, a base de la total carencia efectiva de valor de la tierra, una deducción de la ganancia medía, del salario normal o de ambos a la vez. Esta parte de la ganancia o del salario aparece aquí bajo la forma de renta del suelo porque, en vez de adjudicarse al capitalista industrial o al obrero asalariado, como sería lo normal, se le paga al terrateniente bajo la forma de canon de arrendamiento. Económicamente hablando, ni una parte ni otra constituyen verdadera renta del suelo; pero, prácticamente, constituyen una renta del propietario de la tierra,

una valorización económica de su monopolio, exactamente lo mismo que la verdadera renta del suelo y contribuyen lo mismo que ésta a determinar el precio de la tierra.

Aquí no nos referimos a aquellas situaciones en que la renta del suelo, el tipo de propiedad territorial correspondiente al régimen capitalista de producción, existe de un modo puramente formal, sin que exista el mismo régimen de producción capitalista, sin que el arrendatario sea de por sí un capitalista industrial o su explotación una explotación de tipo capitalista. Así acontece, por ejemplo, en *Irlanda*, donde el arrendatario es, por regla general, un pequeño campesino. Lo abonado por él al terrateniente en concepto de canon absorbe generalmente no sólo una parte de su ganancia, es decir, de su propio trabajo sobrante, del que él tiene derecho a disponer como propietario que es de sus instrumentos de trabajo, sino también una parte del salario normal que en otras condiciones percibiría por la misma cantidad de trabajo. Además, el terrateniente que aquí no hace absolutamente nada por mejorar la tierra, le expropia su pequeño capital, incorporado a la tierra casi siempre por obra de su propio trabajo, exactamente lo mismo que, en condiciones parecidas, le expropiaría un usurero. Con la diferencia de que el usurero arriesga, por lo menos, su propio capital en la operación. En torno a este constante despojo giran las discusiones a que da lugar la legislación agraria irlandesa.\* Esta tiende, en esencia, a que el terrateniente que rescinda su contrato con el colono venga obligado a indemnizar a éste de las mejoras introducidas por él en la tierra o del capital que incorpore a la finca arrendada. Palmerston solía decir, contestando cínicamente a esto: "La Cámara de los Comunes es una Cámara de terratenientes.

Ni nos referimos tampoco a las condiciones excepcionales en que, incluso en países de producción capitalista, puede el terrateniente estrujar al arrendatario un elevado canon que no guarde la menor relación con el producto de la tierra, como ocurre, por ejemplo, en los distritos industriales de Inglaterra con las pequeñas parcelas arrendadas a los obreros fabriles para que éstos las conviertan en pequeños huertos o dediquen las horas libres a practicar en ellas la agricultura como aficionados (*Reports of Inspectors of Factories.*)

Nos referimos a la renta agrícola en países de producción capitalista desarrollada. Entre los colonos ingleses, por ejemplo, hay un cierto número de pequeños capitalistas que se ven movidos y obligados por la educación, la cultura, la tradición, la competencia y otras circunstancias a invertir su capital en la agricultura, como arrendatarios. No tienen más remedio que contentarse con obtener menos de la ganancia media, cediendo una parte de ella al terrateniente en forma de renta, ya que de otro modo no les sería permitido invertir su capital en la tierra, en la agricultura. Y como los terratenientes ejercen en todas partes y especialmente en Inglaterra una influencia predominante sobre la legislación, pueden utilizarla para estafar a la clase entera de los arrendatarios. Las leyes anticerealistas de 1815, por ejemplo –que eran, según se reconoció, un gravamen sobre el pan impuesto al país para garantizar a los terratenientes ociosos la perduración del volumen de sus rentas, acrecentado en proporciones enormes durante la guerra antijacobina–, tuvieron como resultado, indudablemente, sí prescindimos de unos cuantos años excepcionalmente fecundos, el mantener los precios de los productos agrícolas por encima del nivel normal al que habrían descendido en un régimen de libre importación de cereales, pero no sirvieron para mantener los precios a la altura que los terratenientes legisladores habían decretado como precios normales al establecerlos como el límite legal para la importación de trigo extranjero. Sin embargo, los contratos de arrendamiento de tierras se celebraban bajo la impresión de estos precios normales. Al esfumarse esta ilusión, se dio una nueva ley con nuevos precios normales, que no eran tampoco, como los anteriores, más que la expresión impotente de la codiciosa fantasía de los propietarios de tierras. Así se estuvo estafando a los arrendatarios desde 1815 hasta la década del treinta. De aquí el tema de la *agricultural distress* (65) agitado sin cesar durante todo este tiempo. Y de aquí la expropiación y la ruina de toda una generación de arrendatarios a lo largo de todo este período y su desplazamiento por una nueva clase de capitalistas.<sup>6</sup>

Pero un hecho mucho más general e importante es el que consiste en la reducción del salario de los verdaderos obreros agrícolas por debajo de su nivel medio normal, por medio de la cual se sustrae al obrero una parte de su salario para convertirla en parte integrante del canon de arrendamiento, adjudicándosela al terrateniente en vez de al obrero bajo la máscara de la renta del suelo. Así ocurre, por ejemplo, en Inglaterra y en Escocia de un modo general, si se exceptúan algunos condados en que la situación es más favorable. Los trabajos de las comisiones parlamentarias de investigación sobre el nivel de los salarios, comisiones instituidas antes de la vigencia de las leyes anticerealistas en Inglaterra –y que constituyen, hasta hoy, la aportación más valiosa y casi inexplorada de la historia de los salarios en el siglo XIX, y al mismo tiempo un baldón de ignominia extendido contra ellas mismas por la aristocracia y la burguesía inglesas–, prueban hasta la evidencia, por encima de toda duda, que los elevados tipos de renta y la consiguiente alza del precio de la tierra durante la guerra antijacobina se debían, en parte, pura y simplemente, a las deducciones operadas en los salarios y a la reducción de éstos incluso por debajo del mínimo físico, es decir, a la sustracción de una parte del salario normal por el terrateniente. Diversas circunstancias, entre ellas la depreciación de la moneda, el

modo como se aplicaban las leyes de pobres en los distritos agrícolas, etc., habían facilitado esta operación en un momento en que los ingresos de los arrendatarios crecían en proporciones enormes y en que los terratenientes se enriquecían de un modo fabuloso. Uno de los principales argumentos que se esgrimían en pro de la promulgación de las leyes anticerealistas, tanto por parte de los arrendatarios como por parte de los terratenientes, consistía precisamente en sostener que era físicamente imposible seguir bajando los salarios de los jornaleros agrícolas. Este estado de cosas no ha cambiado en lo esencial, y lo mismo en Inglaterra que en los demás países europeos la renta del suelo sigue absorbiendo una parte del salario normal. Cuando el conde de Shaftesbury, llamado Lord Ashley uno de los filántropos de la aristocracia, se conmovió tan extraordinariamente ante la situación de los obreros fabriles ingleses, erigiéndose en su portavoz parlamentario en la campaña por las diez horas, los portavoces de los industriales se vengaron de él publicando una estadística de los salarios pagados a los jornaleros agrícolas en las aldeas de propiedad del conde (véase libro I, cap. XXIII, 5, e: *El proletariado agrícola británico* [pp. 616 ss.]), la cual demostraba claramente que una parte de la renta del suelo percibida por este filántropo provenía simplemente del robo que sus arrendatarios cometían por él contra el salario de los obreros de sus tierras. Esta publicación es interesante, entre otras razones, porque los hechos revelados en ella no desmerecen en nada de las peores revelaciones hechas por las comisiones parlamentarias de 1814 y 1815. Tan pronto como las circunstancias imponen un alza momentánea de los salarios de los jornaleros agrícolas, los arrendatarios ponen el grito en el cielo y sostienen que la elevación de los salarios a su nivel normal, como rige en otras ramas industriales, es imposible y los arruinará si no va acompañada de la rebaja de la renta del suelo. En esto va, pues, implícita la confesión de que el nombre de renta del suelo enmascara aquí una deducción del salario hecha por los arrendatarios, un despojo con el que se benefician los terratenientes. A partir de 1849-59, por ejemplo, suben en Inglaterra los salarios de los obreros agrícolas como resultado de la combinación de una serie de circunstancias imperiosas, tales como el éxodo de irlandeses, que viene a poner coto a la oferta de obreros agrícolas de Irlanda; la extraordinaria absorción de la población agrícola por la industria fabril; la demanda de soldados para la guerra; el contingente extraordinario de emigración a Australia y los Estados Unidos (California) y otras causas en las que no hay por qué entrar aquí. Al mismo tiempo, si exceptuamos las cosechas malas de 1854-56, vemos que los precios medios del trigo bajan, durante este periodo, en más del 16 %. Los arrendatarios clamaban por la reducción de las rentas. En algunos casos, lo consiguieron, pero su demanda fracasó, en la generalidad de ellos. En vista de lo cual, recurrieron a la reducción de los costos de producción, entre otros medios apelando a la introducción en masa del vapor como fuerza de tracción y de nueva maquinaria, que en parte venía a sustituir y desplazar de la producción a las bestias de tiro, pero que en parte desplazó a una cierta cantidad de braceros, creando con ello una superpoblación artificial e imponiendo, por tanto, una nueva baja de los salarios. Y esto se llevó a cabo a pesar del descenso general relativo de la población agrícola operado durante este decenio, en comparación con el crecimiento de la población total, y a pesar del descenso absoluto de la población agrícola registrado en algunos distritos dedicados exclusivamente a la agricultura.<sup>7</sup> Citaremos también las palabras pronunciadas por Fawcett, por aquel entonces profesor de Economía política en Cambridge (muerto en 1884 como Director general de Correos [*F. E.*]) en el Social Science Congress, el 12 de octubre de 1863: "Los jornaleros agrícolas empezaban a emigrar y los arrendatarios comenzaron a quejarse de que no estarían en condiciones de pagar rentas tan altas como estaban acostumbrados a pagar porque la emigración de los obreros encarecía los salarios." Como se ve, aquí las rentas territoriales altas se identifican directamente con los salarios bajos. Y en la medida en que el nivel del precio de la tierra se halle condicionado por este factor que viene a aumentar la renta, el alza de valor de la tierra será idéntica a la depreciación del trabajo, el alto nivel del precio de la tierra coincidirá con el bajo nivel del precio del trabajo.

Y lo mismo podemos decir en Francia, "El precio del arrendamiento sube porque sube, de una parte, el precio del pan, del vino, de la carne, de las legumbres y de las frutas, mientras que, de otra parte, el precio del trabajo permanece invariable. Si los viejos comparan la situación actual con las cuentas de sus padres, lo que nos permitirá retrotraernos cien años sobre poco más o menos, encontrarán que el precio de una jornada de trabajo en la Francia agrícola era, por aquel entonces, exactamente el mismo que hoy. El precio de la carne, en cambio, se ha triplicado de entonces a hoy ... ¿Quién es la víctima de este cambio? ¿Es el rico, el propietario de la tierra arrendada, el pobre que la trabaja?...El aumento del precio del arrendamiento es un signo de una desgracia pública" (*Du mécanisme de la société en France et en Angleterre*, por M. Rubichon, 2ª, ed., París, 1837, p. 101).

Ejemplos de renta por efecto de la deducción operada, de una parte, sobre la ganancia y, de otra parte, sobre el salario medio:

Morton, a quien citábamos más arriba, agente de tierras e ingeniero agrónomo, dice que se ha observado en muchas regiones que la renta en arriendos de gran volumen es más baja que en arriendos

pequeños, ya que “la competencia, tratándose de éstos, es generalmente mayor que con respecto a aquéllos y porque los pequeños arrendatarios, que rara vez se hallan en condiciones de dedicarse a otro negocio que no sea la agricultura, se muestran frecuentemente dispuestos a pagar una renta aun a sabiendas de que es demasiado alta, porque les acucia la necesidad de encontrar una ocupación más adecuada” (John L. Morton, *The Resources of Estates*, Londres, 1858, p. 116).

Sin embargo, en Inglaterra esta diferencia tiende, según él, a desaparecer, a lo que contribuye considerablemente, a su juicio, el grado de emigración entre la clase de los pequeños arrendatarios. El mismo Morton pone un ejemplo en que se ve manifiestamente cómo la renta del suelo absorbe una parte del salario del mismo colono y con mayor seguridad aún, por tanto, de las gentes que trabajan para él. Se trata de arriendos de menos de 70-80 acres (30-34 hectáreas) que no pueden sostener un arado de doble tiro. “El colono, con estos arriendos, no puede salir adelante si no trabaja por sí mismo tanto como cualquier obrero. Si deja que sus jornaleros trabajen y se limita a vigilarlos, lo más probable es que se encuentre muy pronto en la imposibilidad de hacer efectiva la renta” (*ob. cit.*, p. 118). De donde Morton llega a la conclusión de que, a menos que se trate de una región en que los arrendatarios sean muy pobres, los arriendos no deben ser nunca inferiores a 70 acres, para que el colono pueda mantener dos o tres caballos.

Sabiduría extraordinaria del señor Léonce de Lavergne, Membre de l’Institut et de la Société Centrale d’Agriculture. En su *Economie Rurale de l’Angleterre* (traducción inglesa, Londres, 1855) establece la siguiente comparación entre el aprovechamiento anual del ganado vacuno empleado para el trabajo en Francia y el que no se emplea en Inglaterra, donde es sustituido por caballos (p. 42):

Francia		Inglaterra	
Leche	4 millones de libras esterlinas	Leche	16 millones de libras esterlinas
Carne	16 millones de libras esterlinas	Carne	20 millones de libras esterlinas
Trabajo	8 millones de libras esterlinas	Trabajo	-----
	<u>28 millones de libras esterlinas</u>		<u>36 millones de libras esterlinas</u>

Sin embargo, el total es mayor en el segundo que en el primero, pues según los datos consignados por él la leche es en Inglaterra doble de cara que en Francia, mientras que para la carne consigna los mismos precios en los dos países (p. 35); por consiguiente, el producto de la leche se reduce, en Inglaterra, a 8 millones de libras esterlinas, con lo que el producto total queda reducido a 28 millones, como en Francia. Es algo fuerte, en realidad, que el señor Lavergne incluya en su cálculo, al mismo tiempo, las masas de producto y las diferencias de precio, de tal modo que sí en Inglaterra ciertos artículos se producen más caros que en Francia, lo que representa a lo sumo una ganancia mayor para arrendatarios y terratenientes, se haga aparecer esto como una ventaja de la agricultura inglesa.

Que el señor Lavergne no conoce sólo los éxitos económicos de la agricultura inglesa, sino que profesa además los prejuicios de los arrendatarios y terratenientes ingleses nos lo demuestra en la p. 48: “Los cultivos de cereales representan por lo general una gran desventaja..., agotan la tierra en que se realizan.” El señor Lavergne no sólo cree que con otros cultivos no ocurre esto, sino que cree además que los cultivos de forrajes y raíces enriquecen el suelo: “Las plantas forrajeras toman de la atmósfera los elementos principales para su desarrollo, devolviendo a la tierra más de lo que sacan de ella; por consiguiente, ayudan de dos modos, tanto directamente como por su transformación en abono animal, a reparar el daño causado por los cereales y por otras plantas que agotan la tierra; rige, por tanto, el principio de que deben turnarse, por lo menos, con estas cosechas: en esto consiste la rotación de Norfolk” (pp. 50 y 51).

No tiene nada de extraño que el señor Lavergne, que da crédito a estos cuentos de los señores rurales ingleses, les crea también que el salario de los jornaleros agrícolas de Inglaterra ha perdido su anterior carácter anormal desde la derogación de las leyes anticerealistas. Véase lo que acerca de esto dejamos dicho en el libro I, cap. XXIII, pp. 571-576. Pero tenemos además el discurso pronunciado en Birmingham el 14 de diciembre de 1865 por el señor John Bright. Después de hablar de los 5 millones de familias que no tienen la menor representación en el parlamento, prosigue: “Entre ellas hay en el Reino Unido 1 millón y tal vez más que figuran en las desgraciadas listas de los *paupers*. (66) Otro millón se mantiene todavía a flote por encima del pauperismo, pero expuestas constantemente al peligro de convertirse también en pobres. Su situación y sus perspectivas no son más halagüeñas que las de aquéllas. Fijémonos por un momento en las capas bajas e ignorantes de esta parte de la sociedad. Fijémonos en su situación de parias, en su pobreza, en sus sufrimientos, en su completo desamparo. Hasta en los Estados Unidos, hasta en los Estados del Sur bajo el régimen de la esclavitud, vemos que todo negro abrigaba, por lo menos, la fe de que, tarde o temprano, le esperara un año jubiloso. Pero estas gentes, esta masa de las capas más bajas de la población de nuestro país no abriga, y aquí estoy yo para proclamarlo, ni la fe en que su situación ha de mejorar algún día, ni siquiera

el deseo de que eso ocurra. ¿No han leído ustedes recientemente, en los periódicos, una noticia acerca de un tal John Cross, jornalero agrícola de Dorsetshire? Trabajaba durante seis días a la semana y poseía excelentes referencias de su patrono, para el que había trabajado 24 años con un salario de 8 chelines semanales. Con este salario, John Cross tenía que mantener en su choza una familia de siete hijos. Para poder calentar a su mujer enferma y a un niño de pecho, cogió –aunque creo que, en términos legales, debiera decir robó– un cercado de madera que valía 6 peniques. Los jueces de paz le condenaron a 14 ó 20 días de prisión por este delito. Puedo asegurarles a ustedes que hay en nuestro país, sobre todo en el Sur, muchos millares de casos como éste de John Cross y que su situación es tan desesperada, que el más sincero investigador se vería en un aprieto para revelarnos el secreto de cómo pueden mantener el alma dentro del cuerpo, Tiendan ustedes la mirada por todo el país y fíjense en estos 5 millones de familias y en la situación desesperada de esta capa de ellas a que me estoy refiriendo. ¿No puede afirmarse con razón que la masa de la nación privada del derecho de sufragio se afana trabajando, sin conocer apenas lo que es el descanso? Compárenla ustedes con la clase dominante. Sé que si establezco esta comparación me acusarán de comunismo ... Pero comparen ustedes esta gran nación que se mata trabajando y a la que se priva del derecho de voto con la parte a la que podemos considerar como las clases dominantes. Vean ustedes su riqueza, su boato, su lujo. Vean ustedes su languidez –pues también entre ellas reina la languidez, la languidez del empalago–, vean cómo corren de un sitio para otro como si no tuviesen mas ocupación en el mundo que descubrir nuevos placeres” (*Morning Star*, 15 de diciembre de 1865).

En las páginas siguientes se pone de manifiesto cómo el trabajo sobrante y, por tanto, el producto sobrante se confunden siempre con la renta del suelo, es decir, con esta parte del producto sobrante que, por lo menos a base del régimen capitalista de producción, constituye así en cuanto a la cantidad como en cuanto a la calidad una parte específicamente determinada. La base natural sobre que descansa todo trabajo sobrante, es decir, la condición natural sin la que el trabajo no puede concebirse, consiste en que la naturaleza suministre – sea en productos vegetales o animales de la tierra, sea en pesquerías, etc.– los medios necesarios de sustento durante un tiempo de trabajo que no absorba toda la jornada. Esta productividad natural del trabajo agrícola (en el que incluimos aquí el trabajo que consiste simplemente en recolectar los frutos silvestres, el trabajo de la caza, el de la pesca, la ganadería, etc.), constituye la base sobre que descansa todo trabajo sobrante, ya que primaria y originariamente todo trabajo se dirige a la apropiación y producción de alimentos. (Los animales suministran, al mismo tiempo, las pieles para calentar en los climas fríos; además, las cuevas para guarecerse, etc.)

La misma confusión entre el producto sobrante y la renta del suelo la encontramos expresada de otro modo en el señor Dove. En sus orígenes, no aparecen separados el trabajo agrícola y el trabajo industrial: el segundo se combina con el primero. El trabajo sobrante y el producto sobrante de la tribu agrícola, de la comunidad gentilicia o de la familia comprende tanto el trabajo agrícola como el industrial. La caza, la pesca, la agricultura no se conciben sin los instrumentos adecuados. Las actividades de tejer, de hilar, etc., empiezan siendo trabajos agrícolas accesorios.

Ya hemos expuesto más arriba que, del mismo modo que el trabajo del obrero individual se desdobra en trabajo necesario y trabajo sobrante, el trabajo conjunto de la clase obrera puede dividirse también de tal modo que la parte que produce el conjunto de los medios de subsistencia para la clase obrera (incluyendo los medios de producción necesarios para ello) realice el trabajo necesario para toda la sociedad. El trabajo ejecutado por la parte restante de la clase obrera puede considerarse como trabajo sobrante. Pero el trabajo necesario no incluye solamente, ni mucho menos, el trabajo agrícola, sino también el trabajo que crea los demás productos destinados necesariamente al consumo medio del obrero. Nos encontramos también con que unos, socialmente hablando, ejecutan solamente trabajo necesario, mientras que otros sólo ejecutan trabajo sobrante, y a la inversa. Es, simplemente, la división del trabajo establecida entre ellos. Lo mismo acontece con la división del trabajo entre los obreros agrícolas e industriales en general. Al carácter puramente industrial del trabajo en uno de los lados, corresponde en el otro el carácter puramente agrícola. Pero este trabajo puramente agrícola no ha brotado, en modo alguno, de un modo natural, sino que es, a su vez, un producto, además, muy moderno del desarrollo social, producto no conseguido, ni mucho menos en todas partes, y corresponde a una fase muy concreta de producción. Del mismo modo que una parte del trabajo agrícola se materializa en productos que no tienen más que una finalidad de lujo o que sólo sirven de materias primas para ciertas industrias, pero sin destinarse, ni mucho menos, a la alimentación y menos aún al consumo de las masas, tenemos, por otro lado, que una parte del trabajo industrial se materializa en productos que constituyen medios necesarios de consumo tanto de los obreros agrícolas como de los no agrícolas. Es falso considerar este trabajo industrial –desde el punto de vista social– como trabajo sobrante. Es, parcialmente, un trabajo tan necesario como lo es parte necesaria del trabajo agrícola. Es, además, simplemente, la forma substantivada de una parte del trabajo industrial que antes aparecía naturalmente entrelazado con el trabajo

agrícola, el complemento mutuo necesario del puro trabajo agrícola actualmente separado de él. (Considerada la cosa desde un punto de vista puramente material, 500 tejedores mecánicos, por ejemplo, producen tejidos sobrantes en un grado mucho mayor, es decir, en mayor cantidad de la necesaria para su propio vestido.)

Finalmente, cuando se estudian las formas en que se manifiesta la renta del suelo, es decir, el canon en dinero que se paga al terrateniente bajo el título de renta del suelo, ya sea para fines productivos o para fines de consumo, debe tenerse en cuenta que el precio de cosas que no tienen de por sí un valor, es decir, que no son producto del trabajo como acontece con la tierra, o que, por lo menos, no pueden reproducirse mediante el trabajo, como ocurre con las antigüedades, las obras de arte de determinados maestros, etc., pueden obedecer a combinaciones muy fortuitas. Para poder vender una cosa, basta con que esta cosa sea monopolizable y enajenable.

Tres son los errores fundamentales que deben evitarse en el estudio de la renta del suelo y que empañan la claridad del análisis.

1) La confusión de las diversas formas de renta que corresponden a diversas fases de desarrollo del proceso social de producción.

Cualquiera que sea su forma específica, todos los tipos de renta coinciden en que la apropiación de la renta es la forma económica en que se realiza la propiedad territorial y en que, a su vez, la renta del suelo presupone la propiedad territorial, la propiedad de determinados individuos sobre determinadas porciones del planeta, lo mismo si el propietario es la persona que representa a la comunidad, como ocurría en Asia, en Egipto, etc., que si esta propiedad territorial es simplemente un atributo de la propiedad de determinadas personas sobre las personas de los productores directos, como ocurre en el régimen de la esclavitud o de la servidumbre, que sí se trata de la simple propiedad privada de los no productores sobre la naturaleza, un mero título de propiedad sobre el suelo, o, finalmente, de una relación con la tierra que, como en el caso de los colonos y de los pequeños campesinos propietarios de la tierra que trabajan, es decir, tratándose de un trabajo aislado y no desarrollado socialmente, parece ir implícita en la apropiación y en la producción de los frutos de determinadas porciones de tierra por los productores directos.

Este *carácter común* de las distintas formas de la renta –el de ser realización económica de la propiedad territorial y la ficción jurídica por virtud de la cual diversos individuos poseen de un modo exclusivo determinadas porciones del planeta– hace que pasen inadvertidas sus diferencias.

2) Toda renta del suelo es plusvalía, producto del trabajo sobrante. En su forma más rudimentaria, la renta en especie presenta todavía la forma directa de producto sobrante. De aquí el error de que la renta correspondiente al régimen capitalista de producción y que es siempre un remanente sobre la ganancia, es decir, sobre una parte del valor de la mercancía, consiste a su vez en plusvalía (en sobretrabajo); de que esta parte de la plusvalía se explica por las condiciones de existencia de la plusvalía y de la ganancia en general. Estas condiciones son: que los productores directos trabajen más tiempo del necesario para la reproducción de su propia fuerza de trabajo, es decir, de sí mismos. Esta es la condición subjetiva. La condición objetiva es que *pueden* ejecutar trabajo sobrante, es decir, que las condiciones naturales sean tales, que para su reproducción y para su propio sustento como productores baste con una parte de su tiempo de trabajo disponible, que la producción de sus medios necesarios de subsistencia no consuma su fuerza de trabajo íntegra. La fecundidad de la naturaleza marca aquí un límite, un punto de partida, una base. Otro límite lo marca el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo. Y, examinada la cosa más a fondo, puesto que la producción de los medios alimenticios constituye la condición primordial de su vida y de toda la producción en general, se necesita que el trabajo invertido en esa producción, es decir, el trabajo agrícola en el, sentido más amplio de la palabra, sea lo suficientemente fecundo para que la producción de medios alimenticios para los productores directos no absorba todo el tiempo de trabajo disponible; o, lo que es lo mismo, que haya la posibilidad de un trabajo agrícola sobrante y, por tanto, de un producto agrícola sobrante. Desarrollando más la cosa, que el trabajo agrícola total –el trabajo necesario y el trabajo sobrante– de una parte de la sociedad baste para crear los medios necesarios de alimentación de la sociedad entera, incluyendo por tanto los obreros no agrícolas; que sea posible, por consiguiente, llevar a cabo esta gran división del trabajo entre obreros agrícolas e industriales, separando asimismo el trabajo de los agricultores que producen alimentos y el de los que producen materias primas. Aunque el trabajo de los productores directos de alimentos se desdobra en cuanto a ellos mismos en trabajo necesario y trabajo sobrante, con respecto a la sociedad representa exclusivamente el trabajo necesario requerido para la producción de los medios de sustento. Otro tanto ocurre, por lo demás, en lo que se refiere a toda la división del trabajo dentro de la sociedad en su conjunto, a diferencia de la división del trabajo dentro de un taller. Es el trabajo necesario para la producción de determinados artículos, destinados a satisfacer las necesidades especiales de determinados artículos que la sociedad siente. Si el reparto es proporcional, los productos de los distintos grupos se venderán por sus valores (en una fase ulterior de desarrollo, por sus precios de producción), o bien a precios que representen

variantes de estos valores o de estos precios de producción regidas por leyes generales. Es, en realidad, la ley del valor la que aquí se impone, no con relación a los distintos artículos o mercancías, sino con respecto a los distintos productos totales de cada rama de producción social que la división del trabajo ha hecho autónoma de tal modo que no sólo se aplica el tiempo de trabajo puramente necesario a cada mercancía, sino que del tiempo de trabajo total de la sociedad sólo se invierte en los distintos grupos la necesaria cantidad proporcional. Sigue siendo el valor de uso la condición. Por si el valor de uso depende, en cada mercancía, de por sí, de su aptitud para satisfacer una necesidad, tratándose de la masa social de productos dependerá de que esta masa sea adecuada a la necesidad cuantitativamente determinada que la sociedad sienta de esa clase concreta de productos y, por tanto, de que el trabajo se distribuya proporcionalmente entre las diversas ramas de producción en orden a estas necesidades sociales, cuantitativamente establecidas. (Tener en cuenta este punto al tratar de la distribución del capital entre las diversas ramas de producción.) La necesidad social, es decir, el valor de uso elevado a potencia social, constituye aquí un factor determinante en cuanto a la parte alícuota del tiempo total de trabajo de la sociedad que corresponde a cada una de las diversas ramas sociales de producción. Es la misma ley con que nos encontrábamos al estudiar cada mercancía de por sí, a saber: la ley de que su valor de uso es la premisa de su valor de cambio y, por tanto, de su valor. Este punto sólo guarda relación con la proporción entre el trabajo necesario y el trabajo sobrante en el sentido de que, si esta proporción se infringe, no podrá realizarse el valor de la mercancía ni, por tanto, la plusvalía contenida en ella. Supongamos, por ejemplo, que se produzcan proporcionalmente demasiados tejidos de algodón, aunque en este producto total sólo se realice el tiempo de trabajo necesario para crearlo dentro de las condiciones dadas. A pesar de esto, se invertirá demasiado trabajo social en esta rama especial de producción, con lo cual carecerá de utilidad una parte del producto. El producto total sólo se venderá, pues, como si se hubiese producido en la proporción necesaria. Este límite cuantitativo de las partes alícuotas del tiempo, de trabajo social que ha de invertirse en las diversas ramas especiales de producción no es sino una expresión más desarrollada de la ley del valor en general, si bien el tiempo de trabajo necesario adquiere aquí un sentido distinto. Sólo se necesita tal o cual cantidad de él para satisfacer la necesidad social. Es el valor de uso lo que establece el límite. Bajo las condiciones dadas de producción la sociedad sólo puede invertir tanto o cuanto de su tiempo total de trabajo en esta clase concreta de productos. Pero las condiciones subjetivas y objetivas del trabajo sobrante y de la plusvalía en general no tienen nada que ver con la forma concreta ni de la ganancia ni de la renta. Son condiciones que rigen para la plusvalía como tal, cualquiera que sea la forma especial que revista. No explican, por tanto, la renta del suelo.

3) La valorización económica de la propiedad territorial, el desarrollo de la renta del suelo revela con una fuerza especial que su cuantía no depende en absoluto de la intervención personal de quien la percibe, sino del desarrollo del trabajo social, independiente de su acción y en el que él no tiene intervención alguna. Por eso es fácil concebir como característica peculiar de la renta (y del producto agrícola en general) algo que, a base de la producción de mercancías y, más concretamente, de la producción capitalista, que es en conjunto reproducción de mercancías, sea algo común a todas las ramas de producción y a todos sus productos.

La cuantía de la renta del suelo (y con ella el valor de la tierra) se desarrolla a la par que se desarrolla la sociedad, como resultado del trabajo total de ésta. De una parte, se van extendiendo el mercado y la demanda de productos agrícolas; de otra parte, crece directamente la demanda de la tierra misma, como medio de producción que compite con todas las ramas productivas, incluso las no agrícolas. Al mismo tiempo, la renta y con ella el valor de la tierra, para no hablar más que de la renta agrícola en sentido estricto, se desarrollan a la par que se extiende el mercado para los productos de la tierra y, por tanto, a medida que aumenta también la producción no agrícola; conforme crecen sus necesidades y su demanda de medios de sustento y de materias primas. Es una tendencia inherente a la naturaleza del régimen capitalista de producción la de que la población agrícola disminuye constantemente en proporción a la no agrícola, ya que en la industria (en sentido estricto) el desarrollo del capital constante con respecto al capital variable va unido al aumento absoluto del capital variable paralelo a su descenso relativo, mientras que en la agricultura disminuye en términos absolutos el capital variable necesario para la explotación de una determinada porción de tierra y, por tanto, sólo puede aumentar a medida que se ponen en explotación nuevas tierras, lo cual presupone, a su vez, un crecimiento mayor aún de la población no agrícola.

En realidad, no es éste un fenómeno peculiar a la agricultura ni a los productos agrícolas. Se trata más bien de un fenómeno que, a base de la producción de mercancías y de su forma absoluta, la producción capitalista, rige para todas las demás ramas de producción y para todos los demás productos.

Estos productos son mercancías, valores de uso, que sólo poseen un valor de cambio y un valor de cambio realizable, susceptible de convertirse en dinero, en la medida en que otras mercancías representen un equivalente con respecto a ellos, en que otros productos se enfrenten a ellos como mercancías y como valores; en la medida, por tanto, en que no se produzcan como medios directos de subsistencia para sus mismos

productores, sino como mercancías, como productos que sólo se convierten en valores de uso mediante su conversión en valor de cambio (en dinero), mediante su enajenación. El mercado para estas mercancías se desarrolla mediante la división social del trabajo, la separación entre los diversos trabajos productivos convierte mutuamente sus respectivos productos en mercancías, en equivalentes entre sí; hace que sirvan de mercado los unos o los otros. Esto no es, pues, ni mucho menos, nada peculiar de los productos agrícolas.

La renta del suelo sólo puede desarrollarse como renta en dinero a base de la producción de mercancías y, más concretamente, de la producción capitalista, y se desarrolla en la misma medida en que la producción agrícola se convierte en producción de mercancías; es decir, en la misma medida en que la producción no agrícola se desarrolla frente a ella como producción independiente, pues en esta misma medida se convierte el producto agrícola en mercancías, en valor de cambio, en valor. Y, a la par que con la producción capitalista se desarrolla la producción de mercancías y, por tanto, la producción de valor, se desarrolla también la producción de plusvalía y de producto sobrante. Y, al paso que se desarrolla esta producción, se desarrolla asimismo la capacidad de la propiedad territorial para absorber, gracias a su monopolio sobre la tierra, una parte cada vez mayor de esta plusvalía y, por consiguiente, para acrecentar el valor de su renta y el precio de la tierra misma. El capitalista es todavía un funcionario que actúa por su cuenta, por sí mismo, en el desarrollo de esta plusvalía y de este producto sobrante. El terrateniente se limita a embolsarse la parte cada vez mayor de producto sobrante y de plusvalía que le corresponde, parte que aumenta cada vez más sin intervención suya. Esto es lo que caracteriza su posición, y no el hecho de que el valor de los productos agrícolas, y por tanto, el de la tierra aumente constantemente a medida que se extiende el mercado para estos productos, a medida que crece la demanda y, con ella el mundo de las mercancías que se enfrentan con los productos de la tierra, o, dicho en otras palabras, la masa de los productores de mercancías y de la producción de mercancías no agrícolas. Pero como esto ocurre sin intervención suya, parece como si fuese algo específico de él el que la masa de valor, la masa de plusvalía y la transformación de una parte de esta plusvalía en renta del suelo dependa del desarrollo de la producción de mercancías en general. Así se explica que Dove, por ejemplo, pretenda derivar de aquí la categoría de la renta. Según él, la renta del suelo no depende de la masa del producto agrícola, sino de su valor, el cual, a su vez, depende de la masa y de la productividad de la población no agrícola. Pero lo mismo puede decirse de cualquier otro producto, que sólo se desarrolla como mercancía a la par que la masa, de un lado, y de otro a la par que la variedad de toda otra serie de mercancías que constituyen sus equivalentes. Esto quedó expuesto ya en el estudio general del valor [ver tomo I, p. 33]. De un lado, la disposición de cambio de un producto depende en general de la variedad de las mercancías que existan al margen de él. Por otra parte, depende de ello, en particular, la masa de ese mismo artículo que pueda producirse como tal mercancía.

Ningún productor, ni industrial ni agrícola, puede producir valores o mercancías si se le considera aislado de los demás. Su producto sólo se convierte en valor y en mercancía dentro de un determinado conjunto de relaciones sociales. En primer lugar, siempre y cuando que aparezca como una manifestación de trabajo social y su tiempo propio de trabajo, por tanto, como parte del tiempo social de trabajo en general; en segundo lugar, porque este carácter social de su trabajo aparece como un carácter social en su producto expresado en su carácter-monetario y su disposición de cambio general, determinada por el precio.

Por consiguiente, si, de una parte, en vez de explicar la renta del suelo, lo que se explica es la plusvalía en general o, en un sentido aún más limitado, el producto sobrante, aquí se comete, por otra parte, el error de atribuir exclusivamente a los productos agrícolas un carácter común a todos los productos en cuanto mercancías y en cuanto valores. Y la cosa se bastardea aún más cuando, partiendo de la determinación general del valor, se hace remontar el problema a la *realización* de un determinado valor-mercancía. Las mercancías, cualesquiera que ellas sean, sólo pueden realizar su valor en el proceso de la circulación y el hecho de que lo realicen y la medida en que lo realicen dependerá siempre de las condiciones existentes en cada momento en el mercado.

Por tanto, lo que caracteriza a la renta del suelo no es el hecho de que los productos agrícolas se desarrollen hasta convertirse en valores y como valores, es decir, el que se enfrenten como mercancías a otras mercancías, mientras los productos no agrícolas se enfrentan también a ellos como tales mercancías, o el que se desarrollen como expresiones particulares del trabajo social. Lo característico de la renta del suelo es que bajo las condiciones en que los productos agrícolas se desarrollan como valores (como mercancías) y bajo las condiciones de la realización de sus valores, se desarrolla también la capacidad de la propiedad territorial para apropiarse una parte cada vez mayor de estos valores creados sin intervención suya, convirtiéndose así en renta del suelo una parte cada vez mayor de la plusvalía.

1 Nada más cómico que la argumentación de la propiedad privada en Hegel. El hombre como persona necesita dar realidad a su voluntad como el alma de la naturaleza exterior y, por tanto, tomar posesión de esta naturaleza como su propiedad privada. Si esto fuese la definición “*de la persona*”, del hombre como persona, lógicamente todo hombre debería ser terrateniente para poder realizarse como tal persona. La libre propiedad privada sobre la tierra –un producto muy moderno– no es, según Hegel, una relación social determinada, sino una relación del hombre como persona con la “naturaleza”, un “derecho absoluto de apropiación del hombre sobre todas las cosas” (Hegel, *Philosophie des Rechts*, Berlín, 1840, p. 79). Es evidente, en primer lugar, que el individuo no puede afirmarse como propietario por su “voluntad” frente a la voluntad de otro que quiera materializarse igualmente sobre el mismo pedazo de la corteza terrestre. Para ello hacen falta condiciones muy diferentes de la buena voluntad. Además, es absolutamente imposible ver dónde se traza “la persona” el límite de realización de su voluntad, si la existencia de su voluntad se realiza en todo un país o necesita todo un montón de países para manifestar por medio de su apropiación “la soberanía de mí voluntad sobre las cosas” [ob. cit., p. 80]. Al llegar aquí, Hegel no hace pie. “La toma de posesión tiene un carácter muy especial; sólo se toma posesión de aquello con que entra en contacto nuestro cuerpo, pero lo segundo es, al mismo tiempo, que los objetos exteriores tienen una extensión mayor de la que nosotros podemos abarcar. Al estar en posesión de algo, con ello se relaciona también otra cosa. Ejercemos la toma de posesión por medio de la mano, pero el radio de acción de la misma puede ampliarse” (p. 90 [91]). Pero, a su vez, esto otro se halla en relación con otra cosa, y de este modo va desapareciendo el límite hasta el cual puede nuestra voluntad derramarse como alma sobre la tierra. “Cuando poseemos algo, tendemos inmediatamente a pensar que no es nuestro solamente lo que poseemos directamente, sino también lo que se halla en conexión con ello. Aquí tiene que intervenir con sus preceptos el derecho positivo, pues partiendo del concepto mismo no es posible concretar más” (p. 91). Es ¿ésta una confesión extraordinariamente ingenua por parte “del concepto” y demuestra que el concepto, a pesar de querer hacer pasar desde el primer momento una concepción jurídica de la propiedad territorial perfectamente concreta y correspondiente a la sociedad burguesa por algo absoluto, no ha comprendido absolutamente “nada” de las modalidades reales de esta propiedad territorial. Y lleva implícita, al mismo tiempo, la confesión de que, al cambiar las necesidades del desarrollo social, es decir, del desarrollo económico, pueden cambiar y tienen necesariamente que cambiar también los preceptos del “derecho positivo”.

2 Químicos agrícolas muy conservadores, como por ejemplo Johnston, reconocen que una agricultura verdaderamente racional tropieza siempre con límites insuperables en la propiedad privada. Y lo mismo hacen escritores que son defensores *ex profeso* del monopolio de la propiedad privada sobre la tierra, como, por ejemplo, el señor Charles Comte en una obra en dos tomos consagrada especialmente a la defensa de la propiedad privada. “Un pueblo –dice este autor– no puede alcanzar el grado de bienestar y de poder que corresponde a su naturaleza a menos que cada una de las partes de la tierra de que se nutre reciba el destino que mejor se armonice con el interés general. Para dar un gran desarrollo a sus riquezas, sería necesario, suponiendo que fuese posible, que una sola voluntad y sobre todo una voluntad ilustrada tomase en su mano la disposición sobre todos y cada uno de los trozos de su territorio e hiciese a cada trozo contribuir a la prosperidad de todos los otros...Pero la existencia de semejante voluntad...sería incompatible con la división de la tierra en fincas privadas...y con el poder asegurado a todo poseedor de disponer de su patrimonio de un modo casi absoluto” [*Traité de la propriété*, París, 1834, tomo I, p. 228]. Johnston, Comte, etc., cuando señalan la contradicción existente entre la propiedad privada y una agronomía racional se refieren exclusivamente a la necesidad de cultivar la tierra de un país como un todo. Pero el hecho de que el cultivo de los distintos productos agrícolas dependa de las fluctuaciones de los precios del mercado y los cambios constantes de estos cultivos a tono con estos precios del mercado, y todo el espíritu de la producción capitalista, encaminado al lucro pecuniario directo e inmediato, chocan con la agricultura, la cual tiene que operar con todas las condiciones constantes de vida a través de la cadena de las generaciones humanas. Un ejemplo palmario de esto lo tenemos en los bosques, los cuales sólo se explotan de un modo más o menos conforme al interés colectivo allí donde no se hallan sujetos al régimen de propiedad privada, sino bajo la administración del Estado.

3 *Miseria de la Filosofía* [París, 1847], p. 165, donde establezco la distinción entre la *terre-matière* y la *terre-capital*. “No hay más que añadir nuevas inversiones de capital a la tierra convertida ya en medio de producción, en cuyo caso se aumenta la tierra–capital sin aumentar la tierra–materia, es decir, sin aumentar la extensión de la finca. La tierra-capital no posee más perennidad que cualquier otro capital. La tierra-capital es un capital fijo, pero el capital fijo se desgasta al igual que los capitales circulantes.”

4 Digo “puede”, porque en ciertas circunstancias este interés es regulado por la ley de la renta del suelo, razón por la cual puede desaparecer, por ejemplo, ante la competencia de nuevas tierras de mayor fertilidad natural.

5 Véanse James Anderson y Carey.

\* El manuscrito de Marx dice *Irish Tenantry Rights Bill* [Proyecto de ley sobre los derechos de los arrendatarios irlandeses] (*Nota de la ed. alemana*).

6 Véanse los *Anti–Corn–Law Prize Essays*. Sin embargo, las leyes anticerealistas mantenían siempre los precios en un nivel artificialmente alto. Esto era beneficioso para los mejores arrendatarios, los cuales se aprovechaban de la situación estacionaria en que los aranceles protectores mantenían a la gran masa de los arrendatarios, que con razón o sin ella se atenían al precio medio excepcional.

7 John C. Morton, *The Forces used in Agriculture*, conferencia pronunciada en la Society of Arts, de Londres, en 1859, y basada en documentos auténticos, reunidos entre unos 100 arrendatarios de 12 condados escoceses y 35 condados ingleses [*Journal of the Society of Arts*, tomo VIII, Londres, 1860, pp. 53 ss.].

## CAPÍTULO XXXVIII

### LA RENTA DIFERENCIAL. GENERALIDADES

En nuestro análisis de la renta del suelo partiremos, en primer lugar, del supuesto de que los productos que pagan esta renta, es decir, en los que una parte de la plusvalía y también, por tanto, una parte del precio total, se reduce a renta del suelo –para los fines aquí perseguidos, basta con tener en cuenta los productos agrícolas y tal vez también los productos mineros–; partiremos, por consiguiente, del supuesto de que los productos agrícolas o mineros se venden, como todas las demás mercancías, por sus precios de producción. Es decir, de que sus precios de venta son iguales a sus elementos de costo (al valor del capital constante y variable consumido para producirlos) más una ganancia, determinada por la cuota general de ganancia, calculando ésta a base del capital total empleado, el consumido y el no consumido. Partimos, pues, de la hipótesis de que los precios medios de venta de estos productos son iguales a sus precios de producción. Cabe, entonces, preguntarse cómo, partiendo de este supuesto, puede desarrollarse una renta del suelo, o, lo que es lo mismo, cómo puede convertirse en renta del suelo una parte de la ganancia y, por tanto, ir a parar a las manos del terrateniente una parte del precio de la mercancía.

Supongamos, para señalar el carácter general de esta forma de la renta del suelo, que las fábricas del país de que se trate se hallan movidas en su inmensa mayoría por máquinas de vapor y una minoría determinada de ellas por saltos naturales de agua. Sentemos el supuesto de que el precio de producción en las ramas industriales de la primera clase sea 115 para una masa de mercancías que absorben un capital de 100. El 15 % de ganancia no se calcula solamente sobre el capital consumido de 100, sino sobre el capital total invertido en la producción de este valor–mercancías. Este precio de producción no se determina, como hemos dicho más arriba, por el precio de costo individual de cada industrial que produce por separado, sino por el precio de costo medio de la mercancía bajo las condiciones medias del capital en la rama de producción en su conjunto. Trátase, en realidad, del precio de producción del mercado, del precio medio comercial, independientemente de sus fluctuaciones. La naturaleza del valor de las mercancías se revela, en efecto, bajo la forma del precio comercial y, más aún, bajo la forma del precio comercial regulador o precio comercial de producción; en el hecho de que se determina, no por el tiempo de trabajo individualmente necesario para la producción de una determinada cantidad de mercancías o de una mercancía concreta, para un determinado productor individual, sino por el tiempo de trabajo socialmente necesario, es decir, por el tiempo de trabajo necesario para crear, bajo el promedio dado de las condiciones sociales de producción, el total socialmente necesario de las distintas clases de mercancías que figuran en el mercado.

Supondremos además, puesto que las cifras concretas son absolutamente indiferentes para nuestro propósito, que el precio de costo en las fábricas movidas a vapor sea solamente de 90 en vez de 100. Como el precio de producción de la masa de estas mercancías, precio regulador del mercado, es = 115, con una ganancia del 15 %, los fabricantes que mueven sus máquinas a vapor venderán también su producto a base de 115, es decir, al precio de producción regulador del precio comercial. Por consiguiente, su ganancia será de 25 en vez de 15; el precio regulador de producción les dejará un margen extraordinario del 10 %, no por vender sus mercancías por encima de su precio de producción, sino por venderlas al mismo precio de producción, gracias al hecho de que sus mercancías se producen o su capital funciona en condiciones excepcionalmente favorables, superiores al nivel medio de las que rigen en esta rama de producción.

Aquí, se revelan inmediatamente dos cosas:

*Primera:* La ganancia extraordinaria de los productores que emplean los saltos de agua como fuerza motriz se halla en el mismo plano de toda la ganancia extraordinaria (categoría analizada ya por nosotros al exponer los precios de producción) que no es resultado fortuito de transacciones en el proceso de circulación, de fluctuaciones fortuitas de los precios comerciales. Esta ganancia extraordinaria equivale también, por tanto, a la diferencia entre el precio de producción individual de estos productores favorecidos y el precio general de producción de la sociedad, el precio de producción que regula el mercado de esta rama de producción en su conjunto. Esta diferencia es igual al excedente del precio general de producción de la mercancía sobre su precio de producción individual. Los dos límites reguladores de este excedente son, de una parte, el precio de costo individual y, por tanto, el precio de producción individual y, de la otra, el precio general de producción. El valor de las mercancías producidas con la fuerza hidráulica es menor porque su producción requiere una cantidad total menor de trabajo, o sea, menos trabajo del que entra en la forma materializada, como parte del capital constante. El trabajo invertido aquí es más productivo, su capacidad productiva individual mayor que la del trabajo invertido en la mayoría de las fábricas del mismo tipo. Su mayor capacidad productiva se revela

en el hecho de que para producir la misma masa de mercancías, necesite una cantidad menor de capital constante, una cantidad menor de trabajo materializado que las otras fábricas; y al mismo tiempo, una cantidad menor de trabajo vivo, puesto que la rueda hidráulica no necesita ser calentada. Esta mayor capacidad productiva individual del trabajo empleado disminuye el valor, pero disminuye también el precio de costo y, por tanto, el precio de producción de la mercancía. Para el industrial, el precio de costo de la mercancía es menor. Tiene menos trabajo materializado que pagar y también menos salarios, por ser menor la fuerza viva de trabajo empleada. Y al ser menor el precio de costo de su mercancía, lo es también su precio individual de producción. El precio de costo, para él, son 90 en vez de 100. Por tanto, su precio de producción individual serán solamente  $103 \frac{1}{2}$  en vez de 115 ( $100 : 115 = 90 : 103 \frac{1}{2}$ ). La diferencia entre su precio individual de producción y el precio de producción general se halla limitada por la diferencia entre su precio de costo individual y el general. Es éste uno de los factores que delimitan su ganancia extraordinaria. El otro es la magnitud del precio general de producción, en que entra como uno de los factores reguladores la cuota general de ganancia. Si el carbón fuese más barato, disminuiría la diferencia entre su precio de costo individual y el general y, por consiguiente, su ganancia extraordinaria. Y la diferencia desaparecería totalmente si tuviese que vender la mercancía por su valor individual o por el precio de producción determinado por este valor. Esta diferencia nace, de una parte, de que la mercancía se vende por su precio comercial general, por el precio a base del cual nivela la competencia los precios individuales y, por otra parte, del hecho de que la mayor capacidad productiva e individual del trabajo puesto en acción por él no redunde en beneficio de los obreros, sino, como toda la capacidad productiva del trabajo, en beneficio del empresario; en el hecho de que se manifiesta como capacidad productiva del capital.

Como uno de los límites con que tropieza esta ganancia extraordinaria es la cuantía del precio general de producción, uno de cuyos factores es la cuantía de la cuota general de ganancia, sólo puede brotar de la diferencia entre el precio de producción general y el individual y, por tanto, de la diferencia entre la cuota individual y la cuota general de ganancia. El excedente de esta diferencia supone la venta del producto por encima del precio de producción que el mercado regula y no por este precio mismo.

*Segunda:* Hasta aquí la ganancia extraordinaria del fabricante que emplea como fuerza motriz la fuerza hidráulica en vez del vapor no se diferencia en nada de las demás ganancias extraordinarias. Toda ganancia extraordinaria normal, es decir, no nacida de las operaciones fortuitas de venta o de las fluctuaciones de los precios comerciales, se determina por la diferencia entre el precio individual de producción de las mercancías de este capital concreto y el precio general de producción que regula los precios comerciales de las mercancías producidas por el capital de esta rama de producción en su conjunto o los precios comerciales de las mercancías del capital total invertido en esta rama de producción.

La diferencia aparece ahora.

¿A qué causas debe el fabricante, en el caso presente, su ganancia extraordinaria, el excedente que el precio de producción regulado por la cuota general de ganancia arroja personalmente para él?

En primer lugar, a una fuerza natural, a la fuerza motriz del salto de agua, fuerza creada por la naturaleza y que no es, como el carbón que convierte el agua en vapor, producto a su vez del trabajo, producto que tiene, por tanto, un valor y que debe ser pagado con un equivalente. Es un agente natural de la producción en cuya creación no entra trabajo alguno.

Pero no es esto todo. El fabricante que emplea máquinas de vapor aplica también fuerzas naturales que no le cuestan nada, pero que hacen el trabajo más productivo y que, en la medida en que abaratan con ello la producción de los medios de subsistencia necesarios para los obreros, aumentan la plusvalía y, por tanto, la ganancia; fuerzas que, por consiguiente, son monopolizadas por el capital exactamente lo mismo que las fuerzas sociales naturales del trabajo que se derivan de la cooperación, de la división del trabajo, etc. El fabricante paga el carbón, pero no la propiedad que tiene el agua de desintegrarse para convertirse en vapor, la elasticidad del vapor, etc. Esta monopolización de las fuerzas naturales, es decir, de la potenciación de la fuerza de trabajo lograda por ellas, es común a todo capital que opera con máquinas de vapor. Puede aumentar la parte del producto del trabajo que representa plusvalía en comparación con la parte que se convierte en salario. En la medida en que lo hace, eleva la cuota general de ganancia, pero no crea una ganancia extraordinaria, la cual consiste precisamente en el excedente de la ganancia individual sobre la ganancia media. Por consiguiente, el hecho de que el empleo de una fuerza natural, la fuerza hidráulica, cree aquí una ganancia extraordinaria no puede responder, por tanto, exclusivamente a la circunstancia de que la capacidad productiva acrecentada del trabajo obedezca en este caso al empleo de una fuerza natural. Tienen que intervenir necesariamente otras circunstancias modificativas.

Y a la inversa. El mero empleo de fuerzas naturales en la industria puede influir en la cuantía de la cuota general de ganancia, al influir en la masa del trabajo necesario para la producción de los medios de subsistencia de primera necesidad. Pero no establece de por sí ninguna desviación con respecto a la cuota

general de ganancia, y de esto precisamente se trata aquí. Además, la ganancia extraordinaria que otro capital individual realiza en una rama especial de producción –pues las divergencias de las cuotas de ganancia entre las distintas ramas de producción se nivelan constantemente para formar la cuota de ganancia media– proviene, sí prescindimos de las desviaciones puramente fortuitas, de una disminución del precio de costo, es decir, del costo de producción, disminución que se debe, bien a la circunstancia de emplearse capital en proporciones superiores a la producción media, con lo cual disminuyen, por tanto, los *faux frais* de la producción, mientras que las causas generales a que responde el aumento de la capacidad productiva del trabajo (cooperación, división del trabajo, etc.) pueden actuar en grado superior, con mayor intensidad, por tener un mayor radio de acción, o bien a la circunstancia de que, prescindiendo del volumen del capital en funciones, se empleen mejores métodos de trabajo, nuevos inventos, máquinas perfeccionadas, secretos químicos de fabricación, etc., en una palabra, nuevos y más perfectos medios y métodos de producción superiores al nivel normal. La disminución del precio de costo y la consiguiente ganancia extraordinaria responden, aquí, al modo como se invierte el capital en funciones. No nacen ni del hecho de que el capital se concentre en una sola mano en proporciones excepcionalmente grandes –circunstancia que queda neutralizada tan pronto como se empleen por término medio masas igualmente grandes de capital– ni al hecho de que un capital de determinada magnitud funcione de un modo especialmente productivo– circunstancia que desaparece tan pronto como este método excepcional de producción se generalice o bien sea superado por otro método más perfecto.

La causa de la ganancia extraordinaria reside, pues, aquí, en el capital mismo (incluyendo el trabajo puesto en acción por él), ya sea de una diferencia de magnitud en cuanto al capital empleado, ya sea de un empleo más eficaz del mismo, sin que de por sí haya nada que se oponga a que todo el capital empleado en la misma rama de producción se invierta del mismo modo. La competencia entre los capitales tiende, por el contrario, a ir borrando cada vez más estas diferencias; la determinación del valor por el tiempo de trabajo socialmente necesario se impone en el abaratamiento de las mercancías y en la obligación de producirías en condiciones igualmente favorables. Pero no ocurre lo mismo con la ganancia extraordinaria del fabricante que emplea como fuerza motriz la fuerza hidráulica. La mayor capacidad productiva del trabajo empleado por él no nace ni del capital ni del trabajo mismos ni del simple empleo de una fuerza natural distinta del capital y del trabajo, aunque incorporada al primero. Nace de la mayor capacidad natural productiva del trabajo, unida al empleo de una fuerza natural, pero no de una fuerza natural que se halle a disposición de todos los capitales invertidos en la misma rama de producción, como ocurre, por ejemplo, con la elasticidad del vapor y cuyo empleo no es, por tanto, algo que va lógicamente unido a la inversión de capital en esta rama determinada. Trátase, por el contrario, de una fuerza natural monopolizable que, como los saltos de agua, sólo se halle a disposición de quienes pueden disponer de determinadas porciones del planeta y de sus pertenencias. El poner en acción esta condición natural de la que depende una mayor capacidad productiva del trabajo no está, ni mucho menos, en manos del capital, al modo como lo está el convertir el agua en vapor. Esta condición natural la brinda la naturaleza solamente en ciertos sitios, sin que ninguna inversión de capital pueda inventarla allí donde no existe. No se halla vinculada a ciertos productos que el trabajo puede crear, como las máquinas, el carbón, etc., sino a determinadas condiciones naturales unidas a ciertas porciones del suelo. Los fabricantes que poseen saltos de agua excluyen a los que no los poseen del empleo de esta fuerza natural, porque el suelo, y más aún el suelo dotado de saltos de agua, es limitado. Lo cual no excluye que, aun siendo limitada la masa de los saltos de agua naturales de un país, pueda aumentarse la masa de la fuerza hidráulica utilizable para fines industriales. Los saltos de agua pueden canalizarse artificialmente para utilizar íntegramente su fuerza propulsora; puede perfeccionarse la rueda hidráulica para emplear la mayor cantidad posible de fuerza motriz; allí donde no se adapte la rueda corriente al salto de agua, pueden emplearse turbinas, etcétera, la posesión de esta fuerza natural constituye un monopolio en manos de su poseedor, una condición para una más alta productividad del capital empleado, condición que no puede crearse por obra del proceso de producción del mismo capital;<sup>1</sup> esta fuerza natural monopolizable es inseparable de la tierra. No forma parte de las condiciones generales de la rama de producción de que se trata ni de las condiciones de la misma que es posible crear de un modo general.

Ahora bien, si nos representamos los saltos de agua con el terreno de que forman parte en manos de individuos, de terratenientes, considerados como propietarios de estas porciones del planeta, veremos que éstos pueden impedir la inversión de capital en los saltos de agua y su empleo por el capital. Pueden autorizar o denegar su utilización. Pero el capital de por sí no puede crear un salto de agua. Por consiguiente, la ganancia extraordinaria obtenida por el empleo de un salto de agua no nace del capital, sino de la utilización por éste de una fuerza natural monopolizable y monopolizada. En estas condiciones, la ganancia extraordinaria se convierte en una renta del suelo, es decir, corresponde al propietario del salto de agua. Si el fabricante paga a éste 10 libras esterlinas al año por su salto de agua, su ganancia propia ascenderá a 15 libras,

el 15 % de las 100 libras esterlinas a que ascenderán sus gastos de producción, y saldrá tan bien parado, y acaso mejor, que los demás capitalistas de su rama de producción cuyas fábricas trabajan con vapor. Los términos del problema no cambiarían por el hecho de que el capitalista se apropiase el salto de agua. En este caso, percibiría las 10 libras esterlinas de ganancia extraordinaria no como tal capitalista, sino como propietario del salto, y precisamente porque este excedente no provendría de su capital mismo, sino de su poder de disposición sobre una fuerza natural separable de su capital, monopolizable y limitada en cuanto a su volumen, este excedente se convertiría en renta del suelo.

*Primero:* Es evidente que esta renta constituye siempre una renta diferencial, pues no entra como factor determinante en el precio general de la mercancía sino que lo presupone. Brota siempre de la diferencia entre el precio individual de producción del capital concreto a cuya disposición se halla la fuerza natural monopolizable y el precio de producción del capital invertido en la rama de producción de que se trata, en su conjunto.

*Segundo:* Esta renta del suelo no nace del aumento absoluto de la capacidad productiva del capital empleado o del trabajo apropiado por él y que, en términos generales, sólo puede disminuir el valor de las mercancías, sino de la mayor productividad relativa de determinados capitales concretos invertidos en una rama de producción, comparada con las inversiones de capital que no gozan de estas excepcionales condiciones favorables de productividad creadas por la naturaleza. Si el empleo del vapor, por ejemplo, aunque el carbón tenga un valor y la fuerza hidráulica carezca de él, poseyese ventajas superiores que no se disfrutasen con el empleo de la fuerza hidráulica no se emplearla ni arrojaría, por tanto, una ganancia extraordinaria ni, por consiguiente, una renta.

*Tercero:* La fuerza natural no es la fuente de la ganancia extraordinaria, sino simplemente la base natural de ella, por ser la base natural de una productividad excepcionalmente alta del trabajo. Del mismo modo que el valor de uso es siempre exponente del valor de cambio, pero no su causa. El mismo valor de uso, si pudiese crearse sin necesidad de trabajo, carecería de todo valor de cambio, aunque seguiría prestando siempre la misma utilidad natural como valor de uso. Pero, por otra parte, ninguna cosa tiene un valor de cambio sin ser un valor de uso, sin ser, por tanto, un exponente natural del trabajo. Si los diversos valores no se nivelasen para formar precios de producción y los diversos precios individuales de producción para formar un precio de producción general, regulador del mercado, el simple aumento de la capacidad productiva del trabajo mediante el empleo de saltos de agua sólo serviría para rebajar el precio de las mercancías producidas por esta fuerza motriz, sin elevar la parte de ganancia que en ellas se contiene, exactamente lo mismo que, por otra parte, esta productividad acrecentada del trabajo no se convertiría nunca en plusvalía si el capital no se apropiase la capacidad productiva, natural y social, del trabajo empleado por él, como si fuese un atributo suyo.

*Cuarto:* La propiedad del terrateniente sobre el salto de agua no tiene de por sí nada que ver con la creación de la parte de la plusvalía (ganancia), y por tanto del precio de la mercancía en general, que se produce con ayuda de la fuerza hidráulica. Esta ganancia extraordinaria existiría aunque no existiese la propiedad privada sobre el suelo, aunque, por ejemplo, los terrenos en que se halla enclavado el salto de agua fuesen utilizados por el fabricante como terrenos sin dueño. Por consiguiente, la propiedad territorial no crea la parte de valor que se convierte en ganancia extraordinaria, sino que se limita a permitir que el terrateniente, propietario del salto de agua, haga pasar esta ganancia extraordinaria del bolsillo del terrateniente al suyo propio. No es la causa de que esta ganancia extraordinaria se produzca, sino de que adopte la forma de la renta del suelo y, por tanto, de que esta parte de la ganancia o del precio de la mercancía sea apropiado por el terrateniente, propietario del salto de agua.

*Quinto:* Es evidente que el precio del salto de agua, es decir, el precio que percibiría el terrateniente si vendiese el salto a una tercera persona o al propio fabricante, no entraría por el momento en el precio de producción de las mercancías, aunque sí en el precio individual de costo del fabricante, pues la renta nace aquí del precio de producción de las mercancías de la misma clase producidas con máquinas de vapor, precio de producción que se regula independientemente del salto de agua. Pero, además, este precio del salto de agua es, en términos generales, una expresión irracional detrás de la cual se oculta una relación económica real. El salto de agua, como la tierra en general, como todas las fuerzas naturales, no tiene un valor, porque no representa ningún trabajo materializado en él, ni tiene tampoco, por tanto, un precio, ya que éste no es, por regla general, otra cosa que el valor expresado en dinero. Y donde no existe valor, es evidente, *eo ipso*, (67) que no puede expresarse en dinero. Este precio es, pura y simplemente, la renta capitalizada. La propiedad territorial permite al propietario absorber la diferencia entre la ganancia individual y la ganancia media; la ganancia así captada, ganancia que se renueva todos los años, puede capitalizarse, presentándose como si fuese el precio de la misma fuerza natural. Si la ganancia extraordinaria que el empleo del salto de agua deja al fabricante son 10 libras esterlinas al año y el tipo medio de interés vigente el 5 %, estas 10 libras esterlinas

representarán el interés de un capital de 200 libras, y esta capitalización de las 10 libras anuales que el salto de agua permite a su propietario percibir del fabricante aparecerán como el valor-capital del mismo salto de agua. Pero que éste no tiene de por sí un valor, sino que su precio es un simple reflejo de la ganancia extraordinaria, calculada en términos capitalistas, lo revela enseguida el hecho de que el precio de 200 libras esterlinas sólo es el producto resultado de multiplicar la ganancia extraordinaria de 10 libras por 20 años, mientras que, en igualdad de circunstancias, permitiría a su propietario percibir las 10 libras anuales durante 30, 100 o  $x$  años y mientras que, por otra parte, si un nuevo método de producción no aplicable a la fuerza hidráulica permitiese reducir de 100 a 90 el precio de costo de las mercancías producidas con máquinas de vapor, desaparecería aquella ganancia extraordinaria, y con ella la renta correspondiente, y consiguientemente, el precio del salto de agua.

Establecido así en términos generales el concepto de la renta diferencial, pasaremos a examinar esta renta dentro de la agricultura propiamente dicha. Y lo que de ésta digamos es también aplicable en su conjunto a la minería.

## NOTAS DE CAPÍTULO 38

1 Véase sobre las ganancias extraordinarias la *Inquiry* (contra Malthus).

## CAPÍTULO XXXIX

### PRIMERA FORMA DE LA RENTA DIFERENCIAL

#### (RENTA DIFERENCIAL I)

Ricardo tiene toda la razón cuando dice:

"Renta" (es decir, renta diferencial, pues para él no existe otra) "es siempre la diferencia existente entre el producto obtenido mediante el empleo de dos cantidades iguales de capital y de trabajo" (Principios, *op. cit.*, p. 54). "Y en tierra de la misma calidad", habría debido añadir, siempre que se trate de la renta del suelo y no de una superganancia en general.

Dicho en otros términos: la ganancia extraordinaria, cuando se presenta de un modo normal y no como resultado de fenómenos fortuitos en el proceso de circulación, se produce siempre como una diferencia entre el producto de dos cantidades iguales de capital y de trabajo, y esta ganancia extraordinaria se convierte en renta del suelo cuando dos cantidades iguales de capital y de trabajo se invierten con resultados desiguales en extensiones iguales de tierra. No es absolutamente necesario, por lo demás, que esta ganancia extraordinaria provenga de los resultados desiguales de cantidades iguales, de trabajo invertido. Puede también ocurrir que en las diversas inversiones se empleen asimismo capitales de desigual volumen; más aún, esto es lo que sucede casi siempre. Pero partes proporcionales iguales, por ejemplo, 100 libras esterlinas de cada capital, arrojan resultados desiguales; o, lo que es lo mismo, la cuota de ganancia es diferente. Es ésta una premisa general que tiene que darse para que exista ganancia extraordinaria en una órbita cualquiera de inversión de capital. La segunda es que esta ganancia extraordinaria revista la forma de renta del suelo (o de renta en general, como forma distinta de la ganancia) y es necesario investigar siempre cuándo, cómo y bajo qué condiciones adopta esta forma.

Ricardo tiene también razón al decir lo siguiente, siempre y cuando que esta afirmación se limite a la renta diferencial:

"Siempre que disminuye la desigualdad en el producto obtenido con porciones sucesivas de capital empleadas en las mismas tierras o en tierras nuevas, la renta tiende a disminuir, y cuando dicha desigualdad aumenta, ocurre precisamente el efecto contrario, y la renta tiende a aumentar" (*Principios*, p. 63).

Pues bien, entre estas causas no se cuentan solamente las generales (la fertilidad y la situación de la tierra), sino además: 1) el reparto de los impuestos y contribuciones, según que se distribuyan por igual o no; lo segundo ocurre siempre allí donde, como en Inglaterra, los impuestos no se hallan centralizados y cuando gravan la tierra y no la renta; 2) las desigualdades que provienen del distinto desarrollo de la agricultura en las distintas partes del país, ya que esta rama de producción, por su carácter tradicional, es más reacia a nivelarse que la industria, y 3) la desigualdad de distribución del capital entre los arrendatarios de la tierra. Y como la invasión de la agricultura por el régimen capitalista de producción, la transformación de los campesinos que trabajan la tierra para sí en obreros asalariados es, en realidad, la última conquista de este régimen de producción, nos encontramos con que las desigualdades son mayores aquí que en ninguna otra rama industrial.

Hechas estas observaciones preliminares, paso a exponer muy brevemente los rasgos peculiares de mi concepción, a diferencia de la de Ricardo, etcétera.

\*

Examinaremos ante todo los resultados desiguales de cantidades iguales de capital invertidas en tierras diferentes de la misma extensión; o, si se trata de tierras de extensión distinta, calcularemos los resultados a base de superficies iguales.

Las dos causas generales, independientes del capital, a que obedecen estos resultados desiguales son: 1<sup>o</sup> *la fertilidad* (en este punto debe exponerse qué es la fertilidad natural de las tierras y qué diferentes sectores la integran), 2<sup>o</sup> *la situación* de las tierras. Esta constituye un factor decisivo en las colonias y, en general, siempre que se trata de establecer el orden sucesivo en que distintos terrenos pueden ponerse en explotación. Es evidente, asimismo, que estas dos causas distintas de la renta diferencial, la fertilidad y la situación, pueden actuar en sentido opuesto. Una tierra puede estar muy bien situada y ser muy poco fértil, y viceversa. Esta disposición tiene importancia, pues explica por qué para roturar las tierras de un país dado se puede proceder empezando por las tierras mejores y pasando luego a las peores, o al revés. Por último, es evidente que los progresos de la producción social en general ejercen, de una parte, una acción niveladora sobre la situación como fuente de renta diferencial, al crear mercados locales y modificar el factor situación mediante el fomento

de los medios de comunicación y de transporte, mientras, de otra parte, se acentúan las diferencias entre las situaciones locales de las tierras mediante la separación que se establece entre la agricultura, la industria y la creación de grandes centros de producción, por un lado, y por otro, el relativo aislamiento del campo.

Pero dejemos a un lado, por el momento, este punto, el de la situación, y limitémonos a examinar el de la fertilidad natural. Prescindiendo de factores climáticos, etc., la diferencia en cuanto a la fertilidad natural de las tierras se reduce a una diferencia relativa a la composición química del mantillo de la tierra, es decir, a su diverso contenido de sustancias nutritivas útiles para las plantas. Sin embargo, suponiendo que el contenido químico de dos tierras sea el mismo y la misma, por tanto, su fertilidad natural en este sentido, su fertilidad real, efectiva, variará según que aquellas sustancias nutritivas aparezcan bajo una forma en que sean más o menos asimilables, directamente utilizables para la nutrición de las plantas. Partiendo de la misma fertilidad natural de las tierras, el grado en que esta fertilidad pueda hacerse disponible, dependerá, pues, en parte del desarrollo químico y en parte del desarrollo mecánico de la agricultura. La fertilidad, aunque constituya una cualidad objetiva de la tierra, económicamente implica siempre una cierta relación, desde el punto de vista económico, con el nivel de desarrollo de la química, y de la mecánica agrícolas y varía con él. La introducción de medios químicos (por ejemplo, el empleo de determinados abonos fluidos en terrenos arcillosos compactos o la incineración en tierras arcillosas duras) o de recursos mecánicos (por ejemplo, de arados especiales para tierras pesadas) pueden eliminar los obstáculos que en la práctica esterilizan tierras de fertilidad igual (entre estos medios debe incluirse también el drenaje). También el orden en que se cultivan las distintas clases de tierras puede cambiar por el empleo de estos recursos, como ocurrió, por ejemplo, durante un periodo de desarrollo de la agricultura inglesa entre las tierras arenosas ligeras y las tierras arcillosas pesadas. Esto indica, a su vez, cómo históricamente –en un orden sucesivo de cultivo– es posible pasar de las tierras más fértiles a las menos fértiles o proceder a la inversa. A idénticos resultados puede llegarse mejorando de un modo artificial la composición del suelo o simplemente cambiando los métodos agronómicos. Finalmente, puede alcanzarse la misma finalidad alterando la jerarquía de las distintas clases de tierras por medio de distintas relaciones en lo tocante al subsuelo, incorporándolo también a la zona de cultivo y convirtiéndolo en superficie cultivada. Esto depende, en parte del empleo de nuevos métodos agronómicos (como el cultivo de raíces forrajeras) y en parte de la aplicación de recursos mecánicos que convierten el subsuelo en superficie o lo mezclan con ella, o bien que permiten cultivar el subsuelo sin elevarlo a la superficie.

Todas estas influencias que actúan sobre la fertilidad diferencial de distintas tierras se traducen en el hecho de que, por lo que se refiere a la fertilidad económica, el estado de la productividad del trabajo, que aquí equivale a la capacidad de la agricultura para explotar inmediatamente la fertilidad natural de la tierra –capacidad diferente según las diversas fases del desarrollo–, pesa tanto en la llamada fertilidad natural de la tierra como su composición química y sus otras cualidades naturales.

Damos, pues, por supuesta, una fase determinada de desarrollo de la agricultura. Damos por supuesto, asimismo, que la jerarquía de las distintas clases de tierras con respecto a esta fase de desarrollo de la agricultura se halla calculada como ocurre siempre, naturalmente, tratándose de inversiones simultáneas de capital en tierras distintas. En este caso, la renta diferencial puede traducirse en un orden sucesivo ascendente o descendente, pues sí bien este orden sucesivo constituye un factor dado en cuanto a la totalidad de las tierras realmente cultivadas, se produce siempre un movimiento sucesivo dentro del cual ha sido establecido.

Tomemos, por ejemplo, cuatro clases de tierras, A, B C y D. Supongamos asimismo que el precio de un *quarter* de trigo = 3 libras esterlinas o 60 chelines. Como la renta es simple renta diferencial, este precio de 60 chelines por *quarter* en la tierra peor equivaldrá al costo de producción, es decir, al capital más la ganancia medía.

Supongamos que esta tierra peor sea A y que rinda con una inversión de 50 chelines, 1 *quarter* = 60 chelines; quedará, pues, una ganancia de 10 chelines, o sea, el 20 %.

Asignemos a B, con la misma inversión, 2 *quarters* = 120 chelines. Esto supondría una ganancia de 70 chelines o sean, 60 chelines de ganancia extraordinaria.

A C, con la misma inversión, 3 *quarters* = 180 chelines; ganancia total = 130 chelines. Ganancia extraordinaria = 120 chelines.

A D 4 *quarters* = 240 chelines = 180 chelines de ganancia extraordinaria.

Tendríamos, pues, el siguiente orden sucesivo:

#### CUADRO I

Clase de tierra	Producto		Capital invertido	Ganancia		Renta	
	<i>Quarters</i>	Chelines		<i>Quarters</i>	Chelines	<i>Quarters</i>	Chelines

A	1	60	50	1/6	10	—	—
B	2	120	50	1 1/6	70	1	60
C	3	180	50	2 1/6	130	2	120
D	4	240	50	3 1/6	190	3	180
Total	10	600				6	360

Las rentas respectivas serían: para D = 190 chelines – 10 chelines o sea, la diferencia entre [las ganancias del D y A; para C = 130 [chelines] – 10 chelines, o sea, la diferencia entre C y A; para B = 70 chelines – 10 chelines, o sea la diferencia entre B y A; y la renta total para B, C y D = 6 *quarters* = 360 chelines, equivalente a la suma de las diferencias entre D y A, C y A y B y A.

Este orden sucesivo, que representa a un producto dado en un estado dado, puede expresarse lo mismo, desde un punto de vista abstracto (y ya hemos expuesto las razones por virtud de las cuales puede darse también este caso en la realidad), en sentido descendente (bajando de D) hasta A, de la tierra más fértil a la menos fértil) que en sentido ascendente (subiendo de A a D, de la tierra relativamente menos fértil a tierras cada vez más fértiles), y, finalmente, de un modo alternativo, tan pronto en sentido descendente como ascendente, por ejemplo, de D a C, de C a A y de A a B.

El proceso, en orden descendente, era éste: el precio del *quarter* sube gradualmente de 15 chelines, supongamos, a 60. A partir del momento en que los 4 *quarters* producidos por D (que pueden representar millones de *quarters*) ya no son suficientes, el precio del trigo sube en tales proporciones, que puede crearse la oferta de C, antes inexistente. Para ello, el precio del *quarter* tiene que subir hasta a 20 chelines por *quarter*. Una vez que el precio del trigo alcanza la cifra de 30 chelines el *quarter* podrá empezar a explotarse la tierra B y al llegar a 60 chelines la tierra A, sin que el capital en ella invertido tenga por qué contentarse con una cuota de ganancia inferior al 20%. Esto permitirá que la tierra D arroje una renta que será, primero, de 5 chelines por *quarter* = 20 chelines por los 4 *quarters* que produce y luego de 15 chelines por *quarter* = 60 chelines y por último de 45 chelines por *quarter* = 180 chelines por los 4 *quarters* producidos.

Si la cuota de ganancia de D era también originariamente = 20 %, su ganancia total sobre los 4 *quarters* se reduciría también a 10 chelines, pero esta ganancia, a base de un precio de 15 chelines el *quarter* de trigo representará una cantidad de trigo mayor que a base de un precio de 60 chelines. Sin embargo, como el trigo entra en la reproducción de la fuerza de trabajo y en cada *quarter* hay que reponer un día de salario y otro de capital constante, la plusvalía será más alta a base de este supuesto y también, en igualdad de circunstancias, la cuota de ganancia. (Lo referente a la cuota de ganancia deberá investigarse de un modo especial y más en detalle.)

Por el contrario, tomando como base el orden inverso, es decir, haciendo que el proceso parta de A, el precio del *quarter* empezará subiendo por encima de 60 chelines tan pronto como haya que poner en explotación nuevas clases de tierras labrantías, pero como se abrirá la necesaria oferta de B, la oferta necesaria de 2 *quarters*, descenderá de nuevo a 60 chelines, ya que B, aun produciendo a razón de 30 chelines el *quarter*, venderá a razón de 60 chelines, ya que su oferta alcanza exactamente a cubrir la demanda. Gracias a esto, se formará una renta inicial de 60 chelines para B, y del mismo modo para C y para D; siempre dando por supuesto que, aunque ambas suministren el *quarter* a 20 y 15 chelines respectivamente de valor real, el precio comercial se mantendrá en 60 chelines, puesto que la oferta de un *quarter* de A sigue siendo necesaria para cubrir la demanda total. En este caso, el exceso de la demanda sobre la oferta, cubierta primero por A y luego por A y B, no traería como resultado el que pudiesen cultivarse sucesivamente las tierras B, C y D, sino el que se extendiese en general el campo de la roturación y el que las tierras más fértiles cayesen fortuitamente más adelante dentro de su radio de acción.

En la primera serie, al subir el precio aumentaría la renta y disminuiría la cuota de ganancia. Esta disminución podría neutralizarse en todo o en parte mediante circunstancias que la contrarrestasen. No debe olvidarse que la plusvalía no determina la cuota de ganancia por igual en *todas* las ramas de producción. No es la ganancia agrícola la que determina la ganancia industrial, sino a la inversa. Pero de esto hablaremos más adelante.

En la segunda serie, la cuota de ganancia sobre el capital desembolsado seguiría siendo la misma; la masa de la ganancia se traduciría en menos cantidad de trigo; pero el precio relativo del trigo, comparado con otras mercancías, aumentaría. La diferencia está en que el aumento de la ganancia, allí donde se produzca, en vez de ir a parar al bolsillo de los arrendatarios industriales de la tierra y de manifestarse como ganancia creciente, se desglosará de la ganancia bajo la forma de renta. El precio del trigo, por su parte, permanecerá estacionario, bajo el supuesto de que partimos.

El desarrollo y el aumento de la renta diferencial seguirán siendo los mismos, tanto si el precio permanece estacionado como si aumenta y tanto en un progreso continuo de las tierras peores a las mejores como en un retroceso continuo de las tierras mejores a las peores.

Hasta aquí, hemos dado por supuesto: 1º que el precio en una de las series aumenta y en la otra permanece estacionario; 2º que se pasa constantemente de las tierras mejores a las peores o, a la inversa, de las tierras peores a las mejores.

Pero supongamos que la demanda de trigo aumente de los primitivos 10 *quarters* a 17 y, además, que la tierra peor A sea desplazada por otra tierra A, que con el costo de producción de 60 chelines (50 chelines de costo más 10 chelines equivalentes al 20 % de ganancia) suministra 1 1/3 *quarters*, cuyo precio de producción por *quarter* es, por tanto = 45 chelines; o también que la vieja tierra A haya mejorado por efecto de un cultivo continuo o se cultive ahora, con el mismo costo, de un modo más productivo, por ejemplo, mediante la introducción de alfalfa, etc., de tal modo que su producto, con la misma inversión de capital, haya aumentado a 1 1/3 *quarters*. Supongamos asimismo que las clases de tierra B, C y D sigan suministrando la misma cantidad de producto que antes, pero que se pongan en cultivo nuevas clases de tierra A' de un tipo de fertilidad intermedia entre A y B y otras B' y B'' de fertilidad intermedia entre B y C; en este caso, se producirían los siguientes fenómenos.

*Primero:* El precio de producción del *quarter* de trigo o su precio comercial regulador bajaría de 60 a 45 chelines, o sea, en un 25 %.

*Segundo:* Se pasaría simultáneamente de tierras más fértiles a tierras menos fértiles y de tierras menos fértiles a tierras más fértiles. La tierra A' es más fértil que la A, pero menos fértil, en cambio, que las tierras B, C y D, antes cultivadas; y las tierras B' y B'' son más fértiles que las tierras A, A' y B, pero menos fértiles que las tierras C y D. El orden sucesivo adoptarla, pues, aquí una línea de zigzag; no se pasaría a tierras absolutamente menos fértiles con respecto a A, etc., sino a tierras relativamente menos fértiles, comparadas con las que hasta ahora eran los tipos de tierras más fértiles C y D; mientras que, por otra parte, no se pasaría a tierras absolutamente más fértiles, sino a tierras relativamente más fértiles, en comparación con las que hasta ahora eran las tierras menos fértiles de todas, o sean, A o A y B.

*Tercero:* Bajaría la renta de B, y también las de C y D; pero el total de rentas en trigo aumentaría de 6 *quarters* a 7 2/3; la masa de terrenos cultivados y rentables aumentaría y la masa del producto arrojaría un aumento de 10 *quarters* a 17. La ganancia, aunque invariable con respecto a A, aumentaría, expresada en trigo; pero la cuota de ganancia de por sí podría aumentar, por haber aumentado la plusvalía relativa. En este caso, el abaratamiento de los medios de subsistencia haría que bajasen los salarios y, por tanto, la inversión de capital variable, con lo cual disminuiría también la inversión total. El total de rentas, expresado en dinero, bajaría de 360 chelines a 345.

La nueva serie sería ésta:

#### CUADRO II

Clase De tierra	Producto		Inversión de capital	Ganancia		Renta		Precio de producción por <i>quarter</i>
	Quarters	Chelines		Quarters	Chelines	Quarters	Chelines	
A	1 1/3	60	50	2/9	10	—	—	45
A'	1 1/3	75	50	5/9	25	1/3	15	36
B	2	90	50	8/9	40	2/3	30	30
B'	2 1/3	105	50	1 2/9	55	1	45	25 5/7
B''	2 2/3	120	50	1 5/9	70	1 1/3	60	22 1/2
C	3	135	50	1 8/9	85	1 2/3	75	20
D	4	180	50	2 8/9	130	2 2/3	120	15
Total	17					7 2/3	345	

Finalmente, si sólo siguiesen cultivándose como antes las tierras A, B, C y D, pero su capacidad de rendimiento aumentase de tal modo que A en vez de rendir 1 *quarter* produjese 2, B 4 *quarters* en vez de 2, C 7 en vez de 3 y D 10 en vez de 4, es decir, de modo que las mismas causas actuasen de distinto modo sobre las diversas clases de tierras, la producción total aumentaría de 10 *quarters* a 23. Suponiendo que la demanda, a consecuencia del aumento de población y de la baja del precio absorbiese estos 23 *quarters*, se llegaría a los siguientes resultados:

#### CUADRO III

Clase De Tierra	Producto Quarters	Inversión		Precio de producción por quarter	Ganancia		Renta	
		Chelines	de Capital		Quarters	Chelines	Quarters	Chelines
A	2	60	50	30	1/3	10	0	0
B	4	120	50	15	2 1/2	70	2	60
C	7	210	50	8 4/7	5 1/3	160	5	150
D	10	300	50	6	8 1/3	250	8	240
Total	23						15	450

Las cifras, lo mismo aquí que en los demás cuadros, son arbitrarias, pero los supuestos son absolutamente racionales.

El primer supuesto y el fundamental es que las mejoras introducidas en la agricultura surtan efectos desiguales y así actúen con más fuerza sobre las clases de tierras mejores C y D que sobre las clases A y B. Y la experiencia ha demostrado que así sucede por regla general, aunque pueda darse también el caso inverso. Si las mejoras actuasen con más fuerza sobre las tierras peores que sobre las mejores, la renta en éstas bajaría en vez de subir. Pero en nuestro cuadro se da por supuesto al mismo tiempo, además del aumento absoluto de fertilidad de todas las clases de tierras, el aumento de la mayor fertilidad relativa en las clases de tierras mejores C y D y, por tanto, un aumento de la diferencia del producto con la misma inversión de capital, lo que vale tanto como decir un aumento de la renta diferencial.

El segundo supuesto es que la demanda total se desarrolle paralelamente con el aumento del producto total. *En primer lugar*, no es necesario concebir el aumento como sí se operase de golpe, sino de un modo gradual, hasta llegar a la serie III. *En segundo lugar*, es falso que el consumo de medios de subsistencia de primera necesidad no aumenta a la par con el abaratamiento. La derogación de las leyes anticerealistas en Inglaterra (véase [F. W.] Newman [*Lectures on Political Economy*, Londres, 1851, p. 158.]) ha demostrado lo contrario, y la concepción opuesta se debe sencillamente a que las grandes y repentinas diferencias de cosecha, ocasionadas pura y simplemente por el tiempo, provocaron tan pronto una baja como un alza desproporcionadas de los precios del trigo. En estos casos, el abaratamiento súbito y fugaz no tiene tiempo a repercutir plenamente sobre la expansión del consumo; en cambio, cuando el abaratamiento proviene de la baja del precio de producción regulador y se sostiene, por tanto, a la larga, ocurre lo contrario. *En tercer lugar*, una parte del grano puede consumirse convertido en aguardiente o en cerveza. Y el aumento de consumo de estos dos artículos no se halla circunscrito, ni mucho menos, dentro de límites estrechos. *En cuarto lugar*, la cosa depende en parte del aumento de población y en parte puede ocurrir que el país de que trate sea exportador de granos, como lo fue Inglaterra hasta más allá de la mitad del siglo XVIII, en cuyo caso la demanda no se hallará regulada por los límites del consumo puramente nacional. *Finalmente*, el aumento y el consiguiente abaratamiento de la producción de trigo puede traer como consecuencia el que este cereal desplace al centeno o la avena como artículo fundamental de alimentación de las masas populares, bastando esto para que aumente la demanda de trigo, lo contrario de lo que ocurriría si disminuyese el producto y aumentase el precio. Por tanto, bajo estos supuestos y a base de las cifras establecidas, la serie III da como resultado el que el precio del *quarter* baje de 60 chelines a 30, es decir, en un 50 %; el que la producción, comparada con la serie I, suba de 10 a 23 *quarters*, es decir, en un 130 %; el que la renta de la tierra B permanezca estacionaria, la de la tierra C suba al doble y la de la tierra D a más del doble y, por último el que el total de rentas suba de 18 libras esterlinas a 22, o sea, en el 22 1/9 %.\*

De la comparación de los tres cuadros (de los cuales la serie I puede enfocarse en dos sentidos, en un sentido ascendente, de A a D y en un sentido descendente, de D a A), los cuales pueden concebirse bien como gradaciones dadas dentro de un estado determinado de la sociedad –por ejemplo, coexistiendo en tres países distintos– bien como fases sucesivas en distintos períodos de tiempo, dentro del desarrollo de un mismo país, se llega a las siguientes conclusiones:

1) Que la serie, una vez terminada –cualquiera que haya podido ser la trayectoria de su proceso de formación–, aparece siempre en un sentido descendente, pues al estudiar la renta se partirá siempre en primer lugar de la tierra que da el máximo de renta, para llegar en último término solamente a la tierra que no arroja renta alguna.

2) El precio de producción de la tierra peor, que no da renta alguna, es siempre el precio comercial regulador, aunque éste, en el cuadro I, cuando la serie se forma en sentido ascendente, sólo permanezca estacionario cuando se pongan en cultivo tierras cada vez mejores. En este caso, el precio del trigo producido

en la tierra mejor es un precio regulador siempre y cuando que dependa de la cantidad producida por ella el saber hasta qué punto permanece como reguladora la tierra A. Si las tierras B, C y D produjesen más de lo necesario, A dejaría de actuar como reguladora. Esto es lo que parece tener presente Storch cuando erige en reguladora la mejor clase de tierra. En este sentido podemos decir que el precio del trigo americano regula el del trigo inglés.

3) La renta diferencial nace de la diferencia dada para el grado de desarrollo del cultivo, determinado en cada caso, en cuanto a la fertilidad natural de la clase de tierra (prescindiendo aquí, por el momento, de la situación), es decir, del volumen limitado de las tierras mejores y del hecho de que capitales iguales tienen necesariamente que invertirse en tierras desiguales, las cuales arrojan, por tanto, distinta cantidad producida por el mismo capital.

4) La existencia de una renta diferencial y de una renta diferencial graduada puede presentarse lo mismo en escala descendente, por el tránsito de tierras mejores a tierras peores, que a la inversa, por el paso de tierras peores a tierras mejores, o por un movimiento de zigzag en que los sentidos se alternen. (La serie I puede formarse tanto por el paso de D a A como por el paso de A a D. La serie II abarca movimientos en ambos sentidos).

5) La renta diferencial, según el modo como se forme, puede desarrollarse a base de un precio estacionario, ascendente o descendente de los productos agrícolas. Cuando los precios bajen, puede ocurrir que, suban la producción total y el total de rentas y que tierras que hasta entonces no daban renta la arrojen ahora, aunque la tierra peor A sea desplazada por otra mejor o se mejore ella misma y aunque disminuya la renta de otras tierras mejores e incluso de la mejor de todas (cuadro II); este proceso puede ir unido también a un descenso del total de rentas (en dinero). Finalmente, en caso de baja de los precios por efecto de una mejora general de cultivos, de tal modo que disminuyan el producto y el precio del producto de la tierra peor, puede ocurrir que permanezca estacionaria o disminuya la renta de una parte de la clase mejor de tierras, aumentando en cambio en las tierras mejores. La renta diferencial de cada tierra, comparada con la tierra peor, depende indudablemente del precio del *quarter* de trigo, por ejemplo, siempre y cuando que se parta de una diferencia dada en cuanto a la masa del producto. Pero, si se parte de un precio dado, ella dependerá de la magnitud de la diferencia entre las masas de productos y, si yendo en aumento la fertilidad absoluta de toda la tierra, la de las tierras mejores aumenta más, relativamente, que la de las tierras peores, con ella aumentará también la magnitud de esta diferencia. Así (cuadro I), partiendo de un precio de 60 chelines, la renta de D se determina por su producto diferencial con respecto a A, es decir, por el excedente de 3 *quarters*; la renta, en este caso, será, por tanto  $= 3 \times 60 = 180$  chelines. En cambio, en el cuadro III, en que el precio = 30 chelines, se determina por la masa del producto excedente de D sobre A = 8 *quarters*, y  $8 \times 30 = 240$  chelines.

Desaparece con esto el primer supuesto falso de la renta diferencial, que prevalece todavía en West, Malthus y Ricardo, a saber, el de que la renta diferencial implica siempre, necesariamente, el tránsito a tierras cada vez peores o la fertilidad sin cesar decreciente de la agricultura. Puede perfectamente, como hemos visto, coincidir con el tránsito a tierras cada vez mejores; puede darse cuando una tierra mejor pasa a ocupar el último sitio, en vez de la que antes era peor: puede darse también con un progreso creciente de la agricultura. Su única condición es la desigualdad de las clases de tierra. Y en lo que se refiere al desarrollo de la productividad, sólo requiere que el aumento de la fertilidad absoluta del total de tierras no anule esta desigualdad, sino que o bien la aumente o bien la deje estacionaria o la haga simplemente disminuir.

Desde comienzos hasta mediados del siglo XVIII imperó en Inglaterra, a pesar del precio decreciente del oro y la plata, una baja continua de los precios de los cereales paralela (si nos fijamos en este período en su conjunto) al aumento de la renta, del total de rentas, de la superficie de terrenos cultivados, de la producción agrícola y de la población. Esta situación corresponde al cuadro I combinado con el cuadro II en sentido ascendente, pero de tal modo que la tierra peor A se mejora o se elimina del cultivo cerealista; lo que, sin embargo, no quiere decir que no se utilice para otros fines agrícolas o industriales.

Desde comienzos del siglo XIX (fecha precisa) hasta 1815, hay un alza constante de los precios del trigo, con un aumento continuo de la renta, del total de rentas, de la superficie de las tierras cultivadas, de la producción agrícola y de la población. Esta situación corresponde al cuadro I en línea descendente. (Aquí debe intercalarse una cita sobre el cultivo de las tierras peores, en aquella época.)

En tiempos de Petty y Davenant, hay quejas de los agricultores y terratenientes sobre las mejoras y roturaciones; baja de la renta en las tierras mejores, aumento del total de rentas por la extensión de las tierras rentables.

(En torno a estos tres puntos, dar más tarde algunas citas; asimismo acerca de la diferencia en cuanto a la fertilidad de las distintas clases de tierras cultivadas en un país.)

Debe tenerse siempre en cuenta, en lo tocante a la renta diferencial, que el valor comercial es siempre superior al precio total de producción de la masa de productos. Fijémonos, por ejemplo, en el cuadro I. Los 10

*quarters* de producto total se venden por 600 chelines, porque el precio comercial se determina por el precio de producción de A, que son 60 chelines por *quarter*. Y el precio real de producción es:

A 1 <i>quarter</i> = 60 chelines;	1 <i>quarter</i> = 60 chelines
B 2 <i>quarters</i> = 60 chelines;	1 <i>quarter</i> = 30 chelines
C 3 <i>quarters</i> = 60 chelines;	1 <i>quarter</i> = 20 chelines
D 4 <i>quarters</i> = 60 chelines;	1 <i>quarter</i> = 15 chelines
Media	
10 <i>quarters</i> = 240 chelines	1 <i>quarter</i> = 24 chelines

El precio de producción real de los 10 *quarters* son 240 chelines; se venden en 600, o sea, el 250 % más caros. El precio medio real de 1 *quarter* son 24 chelines, el precio comercial 60 chelines, también un 250 % más caro.

Es la determinación por el valor comercial, tal como se impone a base del régimen capitalista de producción por medio de la competencia, que crea un falso valor social. Esto es obra de la ley del valor comercial, al que están sometidos los productos agrícolas. La determinación del valor comercial de los productos, entre los que figuran también, por tanto, los productos agrícolas, es un acto social, aunque se opere socialmente de un modo inconsciente y no intencional, acto que se basa necesariamente en el valor de cambio del producto, no en la tierra y en la diferencia de fertilidad de ésta. Si nos imaginamos la sociedad despojada de su forma capitalista y organizada como una asociación consciente y sujeta a un plan, los 10 *quarters* de trigo representarían una cantidad de tiempo de trabajo independiente igual a la que se contiene en los 240 chelines. Esta sociedad no compraría, por tanto, ese producto agrícola por dos y media veces más de trabajo real del que en él se encierra; con ello desaparecería, pues, la base sobre la que se sustenta una clase de terratenientes. Sería exactamente lo mismo que si el producto se abaratase en la misma cuantía por la importación de grano extranjero. Por consiguiente, todo lo que tiene de exacto la afirmación de que – manteniendo el régimen actual de producción, pero suponiendo que la renta diferencial se asignase al Estado– los precios de los productos agrícolas seguirían siendo los mismos, en igualdad de circunstancias, lo tiene de falso la tesis de que el valor de los productos no variaría si se sustituyese la sociedad capitalista por un régimen de asociación. La identidad del precio comercial tratándose de mercancías de la misma clase es el modo como se impone el carácter social del valor a base del régimen capitalista de producción y, en general, de la producción basada en el cambio de mercancías entre *individuos*. Lo que la sociedad, considerada como consumidor, paga de más por los productos agrícolas, lo que representa una diferencia de menos en la realización de su tiempo de trabajo en productos de la tierra, representa ahora una diferencia de más para una parte de la sociedad: los terratenientes.

Una segunda circunstancia, importante para lo que expondremos bajo el apartado II en el capítulo siguiente, es ésta:

No se trata solamente de la renta por acre o por hectárea, ni en general de la diferencia entre el precio de producción y el precio comercial o entre el precio de producción individual y general por acre, sino que interesa también saber cuántos acres de cada clase de tierra se hallan en cultivo. Aquí, la importancia afecta solamente, de un modo directo, a la magnitud del total de rentas, es decir, a la renta total de la superficie cultivada en su conjunto; pero nos sirve, al mismo tiempo, como transición para exponer el alza de la *cuota de la renta*, sí bien no suben los precios ni aumentan las diferencias en cuanto a la fertilidad relativa de las distintas clases de tierras, al bajar los precios.

Más arriba, teníamos:

CUADRO I

Clase de tierra	Acres	Costo de producción	Producto	Renta en trigo	Renta en dinero
A	1	3 libras esterlinas	1 <i>quarter</i>	0 <i>quarters</i>	0 libras esterlinas
B	1	3 libras esterlinas	2 <i>quarte</i>	1 <i>quarters</i>	3 libras esterlinas
C	1	3 libras esterlinas	3 <i>quarte</i>	2 <i>quarters</i>	6 libras esterlinas
D	1	3 libras esterlinas	4 <i>quarte</i>	3 <i>quarters</i>	9 libras esterlinas
Total	4		10 <i>quarters</i>	6 <i>quarters</i>	18 libras esterlinas

Supongamos ahora que el número de acres cultivados aumente al doble en cada una de las cuatro clases, y tendremos:

CUADRO I a

Clase de tierra	Acres	Costo de producción	Producto	Renta en trigo	Renta en dinero
A	2	6 libras esterlinas	2 <i>quarter</i>	0 <i>quarters</i>	0 libras esterlinas
B	2	6 libras esterlinas	4 <i>quarte</i>	2 <i>quarters</i>	6 libras esterlinas
C	2	6 libras esterlinas	6 <i>quarte</i>	4 <i>quarters</i>	12 libras esterlinas
D	2	6 libras esterlinas	8 <i>quarte</i>	6 <i>quarters</i>	18 libras esterlinas
Total	8		20 <i>quarters</i>	12 <i>quarter</i>	36 libras esterlinas

Estableceremos aún dos variantes. La primera, que la producción se extiende a las dos clases inferiores de tierras, es decir, como sigue:

CUADRO I b

Clase de tierra	Acres	Costo de producción		Producto	Renta en trigo	Renta en dinero
		Por acre	En total			
A	4	3 libras est.	12 libras est.	4 <i>quarters</i>	0 <i>quarters</i>	0 libras est.
B	4	3 libras est.	12 libras est.	8 <i>quarters</i>	4 <i>quarters</i>	12 libras est.
C	2	3 libras est.	6 libras est.	6 <i>quarters</i>	4 <i>quarters</i>	12 libras est.
D	2	3 libras	6 libras est.	8 <i>quarters</i>	6 <i>quarters</i>	18 libras est.
Total	12		36 libras est.	26 <i>quarters</i>	14 <i>quarters</i>	42 libras est.

y finalmente, extensión desigual de la producción y del área cultivada en las cuatro clases de tierras:

CUADRO I c

Clase de tierra	Acres	Costo de producción		Producto	Renta en trigo	Renta en dinero
		Por acre	En total			
A	1	3 libras est.	3 libras est.	1 <i>quarters</i>	0 <i>quarters</i>	0 libras est.
B	2	3 libras est.	6 libras est.	4 <i>quarters</i>	2 <i>quarters</i>	6 libras est.
C	5	3 libras est.	15 libras est.	15 <i>quarters</i>	10 <i>quarters</i>	30 libras est.
D	4	3 libras est.	12 libras est.	16 <i>quarters</i>	12 <i>quarters</i>	36 libras est.
Total	12		36 libras est.	36 <i>quarters</i>	24 <i>quarters</i>	72 libras est.

Desde luego que, en todos los casos citados, I, Ia, Ib, Ic, la renta por acre permanece constante, ya que, en realidad, el rendimiento de una misma masa de capital por acre de terreno del mismo tipo sigue siendo la misma; solamente hay que admitir –lo que es verdad para cada país y en cada periodo dado– que los diversos tipos de terreno representan una proporción definida del conjunto de tierras cultivadas. Además, hay que admitir –lo que siempre es el caso si se comparan dos países o la situación de un mismo país en dos épocas diferentes– que se modifica la relación expresando la distribución del conjunto de la superficie cultivada entre los distintos tipos de terreno.

Si comparamos el cuadro Ia con el cuadro I, vemos que si el cultivo de las tierras de las cuatro clases aumenta en la misma proporción, al duplicarse los acres cultivados se duplica la producción total, y se duplica también la renta en trigo y la renta en dinero.

Pero si comparamos Ib y Ic sucesivamente con I encontramos que en ambos casos se triplica el área de tierras cultivadas. En los dos casos aumenta de 4 acres a 12, pero en el caso Ib son las clases A y B, de las que A no arroja ninguna renta y B sólo arroja la mínima renta diferencial, las que participan del modo más considerable en el incremento: en efecto, de los 8 acres que entran nuevamente en cultivo, corresponden 3 a A y 3 a B, o sea, 6 en total, mientras que a C y D sólo corresponde 1 a cada una, es decir, 2 en total. Dicho en otros términos: 3/4 del incremento corresponden a A y B solamente 1/4 a C y D. Establecido esto, vemos que en Ib, comparado con I al triple volumen del cultivo no corresponde un producto triple, pues el producto no aumenta de 10 a 30, sino solamente a 26. Por otra parte, como una parte considerable del incremento se produce en A, que no arroja renta alguna, y en el incremento de las tierras mejores lleva la parte principal la

clase B, tenemos que la renta en trigo aumenta solamente de 6 a 14 *quarters* y la renta en dinero de 18 libras esterlinas a 42.

En cambio, si comparamos el cuadro Ic con el cuadro I, donde la tierra que no arroja renta no aumenta en lo más mínimo de volumen y la que arroja la renta mínima sólo aumenta débilmente, mientras que el incremento fundamental corresponde a C y D, vemos que al triplicarse la superficie de tierra cultivada la producción ha aumentado de 10 *quarters* a 36, es decir, en más del triple, y la renta en trigo de 6 a 24 *quarters*, o sea, en el cuádruplo, y lo mismo la renta en dinero, que sube de 18 libras esterlinas a 72.

El precio del producto agrícola permanece en todos estos casos estacionario, en lo que a la naturaleza de las cosas se refiere, la renta total aumenta en todos los casos conforme se va extendiendo el cultivo, siempre y cuando que éste no se reduzca exclusivamente a la tierra peor, que no arroja renta alguna. Pero este aumento no es siempre el mismo. En la proporción en que la extensión del cultivo afecta a las clases mejores de tierra y en que, por tanto, la masa de productos no aumenta solamente a tono con la extensión de tierras cultivadas, sino con mayor rapidez, aumentan la renta en trigo y la renta en dinero. A medida que la tierra peor y las clases de tierra más cercanas a ella participan preferentemente en la extensión del cultivo (partiendo siempre del supuesto de que la tierra peor constituye una clase constante), la renta total no aumenta en proporción a la medida en que el cultivo se extiende. Por tanto, partiendo de dos países dados en que la tierra A que no arroja renta alguna sea de la misma calidad, el total de rentas se halla en razón inversa a la parte alícuota que representan dentro de la renta total las dos peores clases de terreno y, por consiguiente, en razón inversa también a la masa del producto, a base de la misma inversión del capital sobre áreas totales de la misma extensión. La proporción entre la cantidad de la peor tierra cultivada y la mejor dentro del área total de tierra de un país actúa, pues, sobre el total de rentas al revés que la proporción entre la calidad peor de la tierra cultivada, la buena y la mejor de todas sobre la renta por acre y también, por tanto, en igualdad de circunstancias, sobre el total de rentas. La confusión entre estos dos factores ha dado lugar a toda una serie de objeciones absurdas contra la renta diferencial.

El total de rentas aumenta, por consiguiente, mediante la simple extensión del cultivo y por la mayor inversión de capital y trabajo en la tierra, que lleva consigo.

Pero el punto más importante es éste: aunque, según el supuesto de que se parte, la proporción entre las rentas de las distintas clases de tierras, calculada por acre, se mantiene invariable y también, por tanto, la cuota de renta, considerada en relación al capital invertido por cada acre, vemos lo siguiente: si comparamos el cuadro la con el cuadro I –el caso en que el número de acres cultivados ha aumentado proporcionalmente, al igual que el capital invertido en ellos– advertirnos que, así como la producción total aumenta proporcionalmente a la mayor superficie de cultivo, es decir, así como ambas se duplican, con el total de rentas ocurre otro tanto. Sube de 18 libras esterlinas a 36, lo mismo que el número de acres aumenta de 4 a 8.

Si nos fijamos en la superficie total de 4 acres, vemos que el total de rentas percibidas por ellos ascendía a 18 libras esterlinas; por tanto, la renta media, incluyendo la tierra que no rinde renta alguna, es de 4 1/2 libras. Así podría hacer sus cálculos, por ejemplo, un terrateniente al que perteneciesen los 4 acres, y así es, en efecto, como se calcula estadísticamente la renta media de todo un país. El total de rentas de 18 libras esterlinas se obtiene mediante el empleo de un capital de 10 libras. La proporción entre estas dos cifras es lo que llamamos la cuota de renta, que aquí es, por tanto, del 180 %.

La misma cuota de renta hay en Ia, en que se cultivan 8 acres en vez de 4, pero de tal modo que todas las clases de tierra toman parte en el incremento en la misma proporción. El total de rentas de 36 libras esterlinas arroja, a base de 8 acres y 20 libras esterlinas de capital invertido, una renta media de 4 1/2 libras por acre y una cuota de renta del 180 %.

Sí nos fijamos, por el contrario, en el caso Ib, donde el incremento se circunscribe fundamentalmente a las dos clases inferiores de tierras, tenemos una renta de 42 libras esterlinas para 12 acres, es decir, una renta media de 3 1/2 libras por acre. El capital total desembolsado son 30 libras esterlinas y, por tanto, la cuota de renta = 140 %. La renta media por acre ha bajado, pues, en 1 libra, y la cuota de renta ha descendido del 180 al 140 %. Por consiguiente, al aumentar la renta total de 18 libras a 42, nos encontramos con que disminuye la renta media, tanto por acre como en proporción al capital; del mismo modo que aumenta la producción, pero no de un modo proporcional. Y esto, a pesar de que la renta sigue siendo la misma en todas las clases de tierras, tanto por acre como en cuanto al capital invertido. La explicación de esto está en que 3/4 del incremento corresponden a la tierra A, que no arroja renta alguna, y a la tierra B, que sólo da la renta mínima.

Si en el caso Ib la extensión total del cultivo sólo afectase a la tierra A, tendrían los 9 acres en A, en B, 1 en C y 1 en D. El total de rentas seguiría siendo, lo mismo que antes, 18 libras esterlinas y, por tanto, la renta media por acre para los 12 acres 1 1/2 libras, con 18 libras de renta para 30 de capital invertido, o sea una cuota de renta del 60 %. La renta media, calculada tanto por acre como sobre el capital invertido, habría descendido considerablemente, mientras que el total de renta no habría aumentado.

Finalmente, comparemos el cuadro Ic con los cuadros I y Ib. Comparado con I, vemos que la superficie de tierras se ha triplicado, y lo mismo el capital invertido. El total de rentas son ahora 72 libras esterlinas por 12 acres, o sean, 6 libras esterlinas por acre contra 4 1/2 libras esterlinas en el caso I. La cuota de renta por el capital invertido (72 libras: 30 libras) el 240 en vez del 180 %. El producto total ha aumentado de 10 *quarters* a 36.

Comparado con Ib, donde la cifra total de acres cultivados, el capital invertido y las diferencias entre las clases de tierra cultivadas son las mismas, pero con distinta distribución, vemos que el producto son 36 *quarters* en vez de 26, la renta media por acre 6 libras esterlinas en vez de 3 1/2 y la cuota de renta con respecto al capital total invertido, en la misma cuantía que allí, el 240 en vez del 140 %.

Lo mismo si consideramos las distintas situaciones esquematizadas en los cuadros Ia, Ib, Ic como situaciones que se dan paralela y simultáneamente en distintos países que si las consideramos como situaciones sucesivas dentro del mismo país, nos encontramos con que, a base de un precio estacionario del trigo, por ser el mismo el rendimiento de la tierra peor, que no arroja renta, a base de permanecer invariable la diferencia en cuanto a la fertilidad de las distintas clases de tierra cultivadas y de ser la misma cuantía del producto respectivo e igual, por tanto, la inversión de capital en las mismas partes alcuotas (acres) de las superficies cultivadas dentro de cada clase de tierras; de permanecer constante, por consiguiente, la proporción entre las rentas por acre de cada clase de tierras y la misma la cuota de renta por el capital invertido en cada una de ellas: *Primero*, el total de rentas aumenta siempre al extenderse la superficie cultivada y, por tanto, al aumentar la inversión de capital, exceptuado el caso en que todo el incremento se concentre en la tierra que no arroja renta. *Segundo*, tanto la renta media por acre (el total de rentas dividido entre el total de acres cultivados) como la cuota media de renta (el total de rentas dividido entre el capital total invertido) pueden variar muy considerablemente; ambas en el mismo sentido, pero en distintas proporciones, a su vez, entre sí. Si dejamos a un lado el caso en que el incremento se concentra exclusivamente en la tierra A que no arroja renta alguna, resulta que la renta media por acre y la renta media por el capital invertido en la agricultura dependen de las partes proporcionales que las diversas clases de tierras representan dentro de la superficie total cultivada; o, lo que es lo mismo, de la distribución del capital total invertido entre las clases de tierras de distinta fertilidad. Ya sea mucho o poco el terreno cultivado y, por tanto (con excepción del caso en que el incremento sólo corresponda a A), ya sea grande o pequeño el total de rentas, la cuota media por acre o la cuota media de renta por el capital invertido siguen siendo las mismas mientras permanezcan constantes las proporciones en que las distintas clases de tierras participen en la superficie total. A pesar del aumento del total de rentas, y por muy considerable que él sea, que se produce al extenderse el cultivo y aumentar la inversión de capital, la renta media por acre y la cuota media de renta por el capital invertido disminuyen cuando la extensión de los terrenos que no arrojan renta alguna o que sólo dan una pequeña renta diferencial crece en mayores proporciones que la de las tierras mejores, dotadas de una renta alta. Y a la inversa, la renta media por acre y la cuota media de renta por el capital invertido aumentan a medida que las mejores tierras representan una parte proporcionalmente grande de la superficie total y, a medida que, por tanto, les corresponde una inversión de capital proporcionalmente mayor.

Sí, por tanto, consideramos la renta media por acre o por hectárea de toda la tierra cultivada, como suele hacerse en las obras de estadísticas, comparando entre sí bien distintos países en la misma época, bien distinta época dentro del mismo país, vemos que la cuantía media de la renta por acre y también, por tanto, el total de rentas corresponden en ciertas proporciones (aunque no avanza, ni mucho menos, al mismo ritmo, sino más bien a un ritmo más rápido) no a la fertilidad relativa, sino a la fertilidad absoluta de la agricultura en un país, es decir, a la masa de los productos que suministra por término medio en la misma superficie. Pues cuanto mayor sea la participación que las clases mejores de tierra tengan dentro de la superficie total, mayor será la masa de productos, a base de la misma inversión de capital y de la misma superficie de tierra, y tanto mayor también la renta media por acre. Y al revés, en el caso inverso. De este modo, parece como si la renta se determinase, no por la proporción de la fertilidad diferencial, sino por la de la fertilidad absoluta, anulándose así la ley de la renta diferencial. De aquí que se nieguen ciertos fenómenos o intenten explicarse también mediante diferencias inexistentes en cuanto a los precios medios del trigo y a la fertilidad diferencial de los terrenos cultivados, fenómeno que tiene su base, pura y simplemente, en el hecho de que la proporción del total de rentas ya sea con respecto a la superficie total de tierras cultivadas, ya sea con respecto al capital total invertido en la tierra, siendo la misma la fertilidad de la tierra que no arroja renta y los mismos, por tanto, los precios de producción e idéntica la diferencia entre las distintas clases de tierras, se halla determinada no sólo por la renta por acre o por la cuota de renta sobre el capital, sino también por el número proporcional de acres de cada clase de tierra dentro de la cifra total de acres cultivados, o, lo que es lo mismo, por la distribución del capital total invertido entre las distintas clases de tierra. Es curioso que hasta ahora se haya pasado totalmente por alto esta circunstancia. Sin embargo, se pone de relieve, y esto es importante para el

curso ulterior de nuestra investigación, que la cuantía proporcional de la renta media por acre y la cuota medía de renta, o sea, la proporción entre el total de rentas y el capital total invertido en la tierra, pueden aumentar o disminuir –siempre y cuando que permanezcan invariables los precios, la diferencia en cuanto a la fertilidad de las tierras cultivadas y la renta por acre, o bien la cuota de renta del capital invertido por acre en cada clase de tierras que realmente arrojen una renta, o por todo el capital que arroja una renta efectiva– por el aumento simplemente extensivo del cultivo.

Aun hemos de hacer aquí algunas adiciones con respecto a la forma de la, renta diferencial que estamos examinando bajo el apartado I aunque en parte puedan encajar también en el apartado II.

*Primero:* Hemos visto como la renta medía por acre o la cuota medía de renta correspondiente al capital pueden aumentar al extenderse el cultivo, si permanecen estacionarios los precios e invariable la fertilidad diferencial de las tierras cultivadas. Tan pronto como se halla apropiada toda la tierra de un país y la inversión de capital sobre la tierra, el cultivo y la población han alcanzado un determinado nivel –factores que deben darse todos por supuesto allí donde impera el régimen capitalista de producción. adueñándose también de la agricultura–, el precio de la tierra no cultivada de las distintas clases (presuponiendo simplemente la renta diferencial) se determina por el precio de las tierras cultivadas de calidad igual y situación equivalente. El precio es el mismo –deduciendo los gastos adicionales de roturación–, a pesar de que estas tierras no arrojan renta alguna. El precio de la tierra, en efecto, no es otra cosa que la renta capitalizada. Aun tratándose de tierras cultivadas, con el precio se pagan solamente las rentas futuras, se pagan, por ejemplo, de antemano y de una vez, las rentas correspondientes a veinte años, suponiendo que el tipo de interés vigente sea el 5 %. Cuando se vende tierra, se vende siempre como fuente de renta y en la perspectiva de la renta precisamente (que aquí se considera como fruto de la tierra, cosa que sólo es en apariencia) lo que distingue las tierras no cultivadas de las que lo están. El precio de las tierras no cultivadas, lo mismo que su renta, de la que él no es más que una fórmula sintética, es algo puramente ilusorio mientras las tierras no se hallen realmente en cultivo. No obstante, se determina *a priori* como decimos y se realiza tan pronto como la tierra encuentra comprador. Por tanto, si la renta real media de un país se determina por el total efectivo de rentas de este país por término medio durante un año y por su proporción con respecto a la superficie total de tierras cultivadas, esto quiere decir que el precio de la parte de tierras no cultivadas se determina por el precio de las tierras que se hallan en cultivo y no es, por tanto, más que un reflejo de la inversión de capital y de sus resultados por lo que afecta a las tierras cultivadas. Y como, exceptuando las tierras peores, todas las clases de tierras arrojan una renta (renta que aumenta, como veremos en el apartado II, conforme aumenta la masa del capital y la correspondiente intensidad del cultivo), se forma así el precio nominal de las tierras no cultivadas, convirtiéndose éstas en una mercancía, en una fuente de riqueza para su poseedor. Lo cual explica, al mismo tiempo, por qué aumenta el precio de la tierra de toda la superficie, incluyendo la no cultivada (Opdyke). Sobre este reflejo exclusivamente, que el capital y el trabajo proyectan sobre la tierra no cultivada, descansa la especulación de tierras en los Estados Unidos, por ejemplo.

*Segundo:* La extensión del suelo cultivado en general se realiza bien como tránsito hacia las tierras peores, bien en las distintas clases de tierras existentes, en diversas proporciones a medida que se van presentando. El tránsito hacia tierras peores no se realiza nunca, naturalmente, de un modo libre y voluntario, sino que –dando por supuesto el régimen capitalista de producción– sólo puede ser resultado de un alza de precios o imposición de la necesidad, factor éste común a todos los sistemas de producción. Esto, sin embargo, no es algo incondicional. Puede ocurrir que tierras malas sean preferidas por su situación a tierras relativamente mejores, factor decisivo para la extensión del cultivo en los países jóvenes; y también porque, aunque la formación de tierras de una gran zona se cuenta en general entre las más fructíferas, en la realidad se hallan mezcladas y confundidas las tierras mejores y las peores, lo cual obliga a cultivar las segundas, sencillamente por su unión con las primeras. Si la tierra peor se halla intercalada entre la mejor, ésta le concede la ventaja de su situación sobre otras tierras más fértiles, pero que no se hallan unidas a las tierras ya cultivadas o a punto de ser puestas en cultivo.

Así se explica que el Estado de Michigan fuese uno de los primeros Estados occidentales que se convirtieron en exportadores de trigo Su tierra es, en conjunto, pobre. Pero su vecindad con el Estado de Nueva York y sus comunicaciones por agua por medio de los lagos y del canal de Erie le permitieron adelantarse a otros Estados de tierra más fértil, pero situados al Oeste. El ejemplo de este Estado, comparado con el de Nueva York, ilustra también el tránsito de tierras mejores a otras peores. Las tierras del Estado de Nueva York, sobre todo en su parte occidental, son incomparablemente más fértiles, especialmente en lo que se refiere al cultivo de cereales. Pero estas tierras perdieron su fertilidad a fuerza de cultivarlas rapazmente, y ello determinó que las tierras del Estado de Michigan pasasen a ser más fértiles.

“En 1838 se cargaba en Buffalo harina de trigo hacia el Oeste, procedente sobre todo de la región triguera de Nueva York y del alto Canadá. En la actualidad, aunque sólo han transcurrido doce años, se

transportan del Oeste cantidades enormes de trigo y harina, a lo largo del canal de Erie y por este mismo canal, embarcándose hacia el Este en Buffalo y en los puertos cercanos. La exportación de trigo y harina fue estimulada especialmente por la epidemia de hambre sufrida por Europa en 1847. Esto hizo que se abaratase el trigo en el Oeste del Estado de Nueva York y que el cultivo de este cereal se hiciese menos rentable. Ello obligó a los *farmers* neoyorkinos a orientarse más hacia la ganadería y la producción lechera, el cultivo de frutos, legumbres y hortalizas, etc.; es decir, hacia ramas en las que a su juicio, el Noroeste no estaría en condiciones de competir directamente con ellos” (J. W. Johnston, *Notes on North America*, Londres, 1851, tomo 1, p. 222 [223]).

*Tercero:* Es un supuesto falso el creer que la tierra, en las colonias y en general en los países jóvenes que pueden exportar el grano a precios baratos, presenta por ello, necesariamente, una mayor fertilidad natural. Aquí, el grano no sólo se vende por debajo de su valor, sino incluso por debajo de su precio de producción, es decir, por debajo del precio de producción determinado por la cuota media de ganancia vigente en los países más antiguos.

Sí, como dice Johnston (p. 223) “estamos acostumbrados a asociar a esos nuevos Estados de los que todos los años llegan a Buffalo grandes cargamentos de trigo la idea de una gran fertilidad natural y de extensiones infinitas de ricas tierras”, ello depende en primer lugar de las situaciones económicas existentes. La población de un país como Michigan, por ejemplo, se halla al principio consagrada casi exclusivamente a la agricultura, principalmente a los productos agrícolas en masa, los únicos que pueden cambiar por artículos industriales y por los productos tropicales. De aquí que todo su producto sobrante adopte la forma de trigo. Esto distingue desde el primer momento a los Estados coloniales basados en el mercado mundial moderno de los viejos países coloniales y especialmente del mundo antiguo. El mercado mundial les permite obtener directamente productos que en otras circunstancias tendrían que crear ellos mismos: vestidos, herramientas, etc. Gracias a ello pudieron los Estados del Sur de la Unión hacer del algodón su producto fundamental. La división del trabajo en el mercado mundial se lo permite. Por consiguiente, aunque *parecen* producir, si tenemos en cuenta su juventud y su cifra relativamente pequeña de población, un producto sobrante muy grande, ello no se debe a la fertilidad de su tierra, ni tampoco a la fecundidad de su trabajo, sino a la forma unilateral de éste y, por lo tanto, del producto sobrante en que se materializa.

Además, tierras relativamente menos fértiles pero que se cultivan por vez primera y que aún no se hallan desgastadas por el cultivo, siempre y cuando que las condiciones climáticas no sean del todo desfavorables, tienen acumuladas, por lo menos en las capas superiores, tantas sustancias nutritivas vegetales fácilmente asimilables, que pueden dar muchas cosechas sin necesidad de abono, y además con un cultivo completamente superficial. En cuanto a las praderas del Occidente se da asimismo la circunstancia de que apenas suponen ningún gasto de roturación, pues la misma naturaleza se ha encargado de ponerlas directamente en condiciones de cultivo.<sup>1</sup> En zonas menos fértiles de esta clase, el sobrante no se produce por la gran fertilidad del suelo, es decir, por el rendimiento que ésta da por acre, sino por la masa de acres que pueden cultivarse de un modo superficial, ya que esta tierra no cuesta nada a quien la cultiva o cuesta una cantidad insignificante, si se la compara con países más viejos. Por ejemplo, allí donde rige el contrato de aparcería, como ocurre en ciertas regiones de Nueva York, Michigan, el Canadá, etc. Una sola familia puede cultivar superficialmente 100 acres, supongamos, y aunque el producto por acre no sea grande, el producto de 100 acres deja siempre un sobrante considerable para la venta. A esto hay que añadir lo que supone la posibilidad de sostener una ganadería casi sin gastos en pastos naturales, sin necesidad de recurrir al forraje artificial. Lo que decide, en estos casos, no es la calidad, sino la cantidad de tierra. Claro está que la posibilidad de este cultivo superficial se agota más o menos pronto, en razón inversa a la fertilidad de la nueva tierra y en razón directa a la cantidad en que se exporten sus productos. “Sin embargo, estas tierras dan magníficas primeras cosechas, incluso de trigo; quien saque a esta tierra el primer jugo podrá enviar al mercado un gran remanente de trigo” (*ob. cit.*, p. 224). En países de viejo cultivo, las relaciones de propiedad, el precio de las tierras no cultivadas, determinado por el precio de las tierras en cultivo, etc., hacen imposible esta clase de cultivo extensivo.

Los datos siguientes indican que no es necesario que estas tierras sean, como Ricardo se lo imagina, muy fértiles ni que se cultiven tampoco clases de tierras de igual fertilidad: en el Estado de Michigan fueron sembrados de trigo, en 1848, 165,900 acres, que produjeron 4.739,300 *bushels*, lo que representa una media de 10  $\frac{1}{5}$  *bushels* por acre; o sea, deduciendo la simiente, menos de 9 *bushels*. De los 29 *counties* (68) del Estado, dos produjeron a razón de una media de 7 *bushels*, tres de 8, dos de 9, siete de 10, seis de 11 tres de 12, cuatro de 13 y solamente uno de 16 y otro de 18 *bushels* por acre (*ob. cit.*, p. 225).

Respecto al cultivo práctico, la mayor fertilidad de la tierra coincide con la mayor posibilidad de utilizarla inmediatamente. Esta puede ser mayor en una tierra pobre por naturaleza que en una tierra

naturalmente rica; pero es, a pesar de ello, la tierra de que primero echará mano el colono y a la que, si carece de capital, tendrá necesariamente que recurrir.

*Finalmente*, la extensión del cultivo a extensiones mayores de tierra –prescindiendo del caso que acabamos de examinar, donde no hay más remedio que recurrir a tierras peores que las anteriormente cultivadas–, a las distintas clases de tierras, desde A hasta D, y por tanto, el cultivo de extensiones mayores de B y C, por ejemplo, no presupone ni mucho menos el alza anterior de los precios del trigo, del mismo modo que la ampliación año tras año de la industria de hilados de algodón, por ejemplo, no requiere un alza constante del precio de los hilados. Aunque un alza o una baja considerables de los precios comerciales influye en el volumen de la producción, también a base de los precios medios, cuyo nivel no estimula excepcionalmente ni entorpece la producción, se manifiesta continuamente en la agricultura (como en todas las otras ramas de producción explotadas por métodos capitalistas) aquella superproducción relativa que es de por sí idéntica a la acumulación y que en otros sistemas de producción se produce directamente por el aumento de la población y en las colonias por el movimiento constante de inmigración. La demanda crece continuamente y ante esta perspectiva aumenta de un modo constante el nuevo capital invertido en nuevas tierras, aunque, según las circunstancias, con vistas a productos agrícolas distintos. Es la formación de nuevos capitales lo que de por sí determina esto. Pero, por lo que se refiere al capitalista individual, éste mide el volumen de su producción por el de su capital disponible, siempre y cuando que pueda vigilarlo él personalmente. Su objetivo consiste en ocupar el mayor lugar posible en el mercado. Si se produce de más, no se reconoce culpable él mismo, sino que achaca la culpa a su competidor. El capitalista individual puede extender su producción de dos modos: apropiándose una parte alícuota mayor del mercado existente o ampliando el mercado por sí mismo.

## NOTAS CAPÍTULO 39

\* Así en el original (*Ed.*)

1 Es precisamente el rápido desarrollo del cultivo de estos terrenos de praderías o estepatios lo que ha convertido últimamente en una irrisión de muchachos la famosísima tesis malthusiana de que “la población pesa sobre los medios de subsistencia”, haciendo nacer por contraposición a ella ese clamor de los agrarios según el cuál la agricultura y con ella Alemania se hunde si no da salida violentamente a los medios de subsistencia que pesan sobre la población. El cultivo de estas estepas, praderías, pampas, llanos, etcétera, no hace, además, más que comenzar: por consiguiente, la conmoción que está llamada a producir en la agricultura europea se hará sentir aún de un modo muy distinto. (*F. E.*)

## CAPÍTULO XL

### SEGUNDA FORMA DE LA RENTA DIFERENCIAL

#### (RENTA DIFERENCIAL II)

Hasta aquí sólo hemos considerado la renta diferencial como el resultado de la distinta productividad de inversiones iguales de capital sobre extensiones de tierra iguales pero de diversa fertilidad, por donde la renta diferencial respondía a la diferencia entre el rendimiento del capital invertido en la tierra peor, que no arroja renta alguna, y el invertido en la tierra mejor. Vimos las inversiones de capital hechas simultáneamente en distintas tierras, de tal modo que a cada nueva inversión de capital correspondía un cultivo más extensivo de la tierra, una ampliación de la superficie de tierras cultivadas. Pero, en última instancia, la renta diferencial sólo era, intrínsecamente, resultado de la distinta productividad de capitales iguales invertidos en la tierra. ¿Puede suponer alguna diferencia el hecho de que las masas de capital de distinta productividad se inviertan sucesivamente en la misma tierra o se inviertan simultáneamente en tierras distintas, siempre y cuando que los resultados que se obtengan sean los mismos?

En primer lugar, no puede negarse que, cuando se trata de la creación de una ganancia extraordinaria, es indiferente el que 3 libras esterlinas de costo de producción invertidas en un acre de A arrojen 1 *quarter*, de tal modo que 3 libras esterlinas representen el precio de producción y el precio comercial regulador de 1 *quarter* de trigo, mientras que 3 libras esterlinas de costo de producción invertidas en un acre de B arrojan 2 *quarters* y, por tanto, una ganancia extraordinaria de 3 libras, el costo de producción de 3 libras esterlinas por acre de C da 3 *quarters*, con 6 libras esterlinas de ganancia extraordinaria y, por último, 3 libras de costo de producción invertidas en un acre de D da 4 *quarters* y 9 libras esterlinas de superganancia, o que el mismo resultado se consiga invirtiendo estas 12 libras esterlinas de costo de producción o estas 10 libras esterlinas de capital con los mismos efectos y el mismo orden en un solo acre de tierra. Trátase siempre de un capital de 10 libras esterlinas, cuyas partes de valor de 2 1/2 libras cada una, sucesivamente invertidas, ya se inviertan simultáneamente en 4 acres de distinta fertilidad o en un solo acre sucesivamente, arrojan por ser distinto su producto, salvo una parte que no produce ganancia extraordinaria alguna, una ganancia extraordinaria proporcional a la diferencia entre su rendimiento y el de aquella inversión que no arroja renta.

Las ganancias extraordinarias y las distintas cuotas de la ganancia extraordinaria según las diversas partes de valor de] capital se forman por igual en ambos casos. Y la renta no es sino una forma de esta ganancia extraordinaria, que constituye su sustancia. Es cierto que el segundo método opone ciertas dificultades para la transformación de la ganancia extraordinaria en renta, es decir, para esta mutación de forma que implica la transferencia de las ganancias extraordinarias de manos del arrendatario capitalista a manos del propietario de la tierra. De aquí la tenaz resistencia que los arrendatarios ingleses oponen a la formación de una estadística agrícola oficial. Y de aquí también la lucha entre ellos y los terratenientes en torno a la fijación de los resultados reales de su inversión de capital (Morton). La explicación de esto está en que la renta se establece al arrendarse la tierra, con lo cual las ganancias extraordinarias obtenidas por las inversiones sucesivas de capital van a parar al bolsillo del arrendatario, mientras permanece en vigor el contrato de arriendo. De aquí también la lucha de los arrendatarios por conseguir contratos a largo plazo, y a la inversa, la multiplicación de los contratos rescindibles anualmente (*tenancies at will*) por la prepotencia de los terratenientes.

Es, pues, evidente desde el primer momento que aun cuando para los efectos de la ley que rige la formación de las ganancias extraordinarias no supone diferencia alguna el que capitales iguales con resultados desiguales se inviertan simultáneamente en tierras de igual extensión o sucesivamente en una misma tierra, esto implica sin embargo una diferencia considerable en lo que se refiere a la transformación de la ganancia extraordinaria en renta del suelo. El segundo método encuadra esta transformación dentro de límites que de una parte son más estrechos y de otra parte más fluctuantes. Por esto en los países de cultivo intensivo (y, económicamente, no entendemos por cultivo intensivo sino la concentración del capital en la misma tierra, en vez de estar repartido en tierras situadas las unas al lado de las otras) es la profesión de tasador de tierras, como ha expuesto Morton en su obra *Resources of Estates* [Londres, 1858, páginas 209 ss.], una profesión tan importante, complicada y difícil. Tratándose de mejoras más bien permanentes de la tierra, la fertilidad diferencial del suelo, artificialmente lograda, coincide al expirar el contrato de arriendo con su fertilidad

natural; de aquí la necesidad de calcular la renta a base de la distinta fertilidad de las diversas clases de tierras. En cambio, en la medida en que la formación de la ganancia extraordinaria se determina por la cuantía del capital de explotación, la cuantía de la renta, partiendo de una cierta magnitud de aquel capital, se calcula a base de la renta media del país en su conjunto, procurándose por tanto, que el nuevo arrendatario disponga del capital suficiente para proseguir el cultivo en el mismo plano intensivo.

En el estudio de la renta diferencial II deben destacarse los siguientes puntos:

*Primero:* Su base y su punto de partida, no sólo históricamente, sino por lo que afecta a su funcionamiento en cada momento dado, es la renta diferencial I, es decir, el cultivo simultáneo de varias clases de tierra de distinta fertilidad y situación; por tanto, la inversión simultánea de distintas partes integrantes del capital agrícola total en tierras de diferente calidad.

Desde un punto de vista histórico, esto se comprende por sí mismo. En las colonias, los colonos tienen poco capital que invertir; los factores fundamentales de producción son el trabajo y la tierra. Cada cabeza de familia procura conseguir un campo independiente de ocupación para él y los suyos, al lado del de los otros colonos. En la verdadera agricultura, esto hubo de ocurrir ya en general en los sistemas de producción anteriores al capitalismo. En el apacentamiento de ganado lanar y en la ganadería en general como ramas de producción independientes nos encontramos con una explotación más o menos colectiva de la tierra, explotación que presenta de suyo un carácter extensivo. El régimen capitalista de producción tiene como punto de partida sistemas de producción anteriores en que los medios de producción son, jurídicamente o de hecho, propiedad del mismo cultivador; en una palabra, parte de la explotación artesanal de la agricultura. Lógicamente va desarrollándose poco a poco, a partir de aquí la concentración de los medios de producción y su transformación en capital frente a los productores directos convertidos en obreros asalariados. Allí donde aparece el régimen capitalista de producción con sus características propias, lo hace primeramente, sobre todo, en la cría de ganado lanar y en la ganadería; más tarde, no en la concentración del capital en una extensión relativamente pequeña de tierra, sino en la producción en gran escala, con el consiguiente ahorro de caballos y de otros gastos de producción; pero, en realidad, no mediante la inversión de más capital en la misma tierra. Además, las leyes naturales que rigen el cultivo de la tierra implican el que, al llegar el cultivo a cierto nivel, con el consiguiente agotamiento de la tierra, el capital, considerado también aquí como los medios de producción ya producidos, se convierta en el factor decisivo de la agricultura. Mientras la tierra cultivada forma una zona relativamente pequeña en proporción a la no cultivada y la fuerza de la tierra no se halla agotada aún (que es lo que ocurre allí donde predominan la ganadería y el régimen carnívoro de alimentación, en el periodo anterior al de predominio de la agricultura en sentido estricto y de la alimentación vegetal), el nuevo régimen incipiente de producción aparece frente a la producción campesina; sobre todo en lo que se refiere a la extensión de las tierras cultivadas por cuenta de un solo capitalista, es decir, mediante la inversión extensiva del capital en una superficie geográficamente grande de tierra. Puede afirmarse, pues, de antemano, que la renta diferencial I constituye la base histórica, el punto histórico de partida. De otra parte, la renta diferencial II sólo entra en funciones en cada momento dado sobre un terreno que es, a su vez, la base abigarrada sobre que descansa la renta diferencial I.

*Segundo:* En la renta diferencial bajo su forma II se añaden, por contraste con la fertilidad, las diferencias que afectan a la distribución del capital (y del crédito) entre los arrendatarios. En la industria en sentido estricto, pronto se establece un mínimo propio de volumen de negocios para cada rama industrial y, de acuerdo con ello, un mínimo de capital por debajo del cual no puede acometerse con éxito una sola empresa. Se establece asimismo en cada rama industrial una media normal de capital que rebasa ese mínimo y de la cual tiene que disponer y dispone en efecto la masa de los productores. Lo que excede de ella puede producir una ganancia extraordinaria; lo que no llega a ella no obtiene la ganancia media.

El régimen capitalista de producción sólo se hace extensivo a la agricultura de un modo lento y desigual, como puede verse en Inglaterra, que es el país clásico del régimen capitalista de producción en la agricultura. Mientras no existe una libre importación de cereales o sus efectos son limitados, por serlo su volumen, son los productores que trabajan las tierras malas, es decir, en condiciones de producción inferiores a las medias, los que determinan el precio comercial. En sus manos se encuentra gran parte de la masa total de capital invertida en la agricultura y puesta a disposición de ella.

Es exacto que, por ejemplo, el campesino en su pequeña parcela invierte mucho trabajo. Pero es trabajo aislado y despojado de las condiciones objetivas, tanto de las sociales como de las materiales, que determinan su productividad.

Esta circunstancia hace que los verdaderos arrendatarios capitalistas puedan apropiarse una parte de la ganancia extraordinaria; no ocurriría así, por lo menos en lo tocante a este punto, si el régimen capitalista de producción se hallase desarrollado en la agricultura tan por igual como en la industria.

Fijémonos por el momento solamente en la formación de la ganancia extraordinaria en lo que se refiere a la renta diferencial II, sin preocuparnos todavía de las condiciones en que puede operarse la transformación de esta ganancia extraordinaria en renta del suelo.

Vemos entonces claramente que la renta diferencial II no es más que una expresión distinta de la renta diferencial I, pero que intrínsecamente coincide con ella. La diferente fertilidad de las distintas clases de tierra sólo actúa en la renta diferencial I siempre y cuando que consiga que los capitales invertidos en la tierra den resultados, productos desiguales con capitales iguales por su magnitud o por su cuantía proporcional. El hecho de que esta desigualdad se refiera a distintos capitales invertidos sucesivamente en la misma tierra o a capitales invertidos simultáneamente en varias porciones de distintas clases de tierra no puede traducirse en resultados distintos en cuanto a la diferencia de la fertilidad o de su producto, ni por tanto, en cuanto a la formación de la renta diferencial respecto a las partes de capital invertidas en tierras más fértiles. Sigue siendo la tierra la que con una inversión igual de capital muestra una fertilidad distinta, con la diferencia de que aquí es la misma tierra la que hace con respecto a un capital invertido sucesivamente en diferentes porciones lo mismo que en I hacen diversas clases de tierras con respecto a distintas partes iguales del capital social invertidas en ellas.

Sí el mismo capital de 10 libras esterlinas que en el cuadro I [ver página 672] aparece invertido bajo la forma de cuatro capitales independientes de 2 1/2 libras cada uno por distintos arrendatarios, cada vez en un acre de las cuatro clases de tierras A, B, C y D. se invirtiesen en vez de eso en porciones sucesivas en un mismo y único acre de D, de tal modo que la primera inversión diese 4 *quarters*, la segunda 3, la tercera 2 y la última 1 *quarter* (o también por el orden inverso), tendríamos que el precio de un *quarter* = 3 libras esterlinas que arrojaría la parte del capital menos rentable no daría ninguna renta diferencial, sino que determinaría el precio de producción mientras siguiese siendo necesario abastecer el mercado de trigo, precio de producción que es de 3 libras esterlinas. Y como, según el supuesto de que partimos, la producción se desarrolla por métodos capitalistas y, por tanto, el precio de 3 libras esterlinas incluye la ganancia medía que arroja siempre un capital de 2 1/2 libras esterlinas, cada una arrojará una ganancia extraordinaria proporcional a la diferencia de este producto, puesto que no se vende a su precio de producción, sino al precio de producción de la inversión menos rentable de 2 1/2 libras, inversión que no arroja renta alguna y en la que el precio del producto se regula con arreglo a la ley general de los precios de producción. La formación de la ganancia extraordinaria sería la misma que en el cuadro I.

Volvemos a encontrarnos aquí con que la renta diferencial II presupone la renta diferencial I. El mínimo de producto que arroja un capital de 2 1/2 libras, es decir, el que arroja en la peor tierra, suponemos aquí que es 1 *quarter*. Supongamos, pues, que el arrendatario de la tierra D invierta en la misma tierra, además de las 2 1/2 libras esterlinas, que le dan 4 *quarters* y por la que paga 3 *quarters* de renta diferencial, otras 2 1/2 libras que sólo le den 1 *quarter*, como el mismo capital invertido en la tierra peor, A. En este caso, esta inversión de capital no devengaría renta alguna, puesto que sólo obtendría el arrendatario la ganancia media. No quedaría ninguna ganancia extraordinaria susceptible de transformarse en renta. Pero, por otra parte, este rendimiento decreciente de la segunda inversión de capital en D no ejercería tampoco ningún efecto sobre la cuota de ganancia. Sería lo mismo que si se invirtiesen 2 1/2 libras esterlinas en otro acre de la tierra A, circunstancia ésta que no afectaría en modo alguno a la ganancia extraordinaria ni, por tanto, a la renta diferencial de las tierras A, B, C y D. Sin embargo, para el arrendatario esta inversión adicional de 2 1/2 libras en D sería tan ventajosa exactamente como lo es, según el supuesto de que se parte, la inversión de las 2 1/2 libras primitivas en el acre D, a pesar de que éste arroja 4 *quarters*. Si otras dos inversiones adicionales de 2 1/2 libras cada una le rindiesen la primera 3 y la segunda 2 *quarters* de producto adicional, se produciría un nuevo descenso, comparado este rendimiento con el de la primera inversión de 2 1/2 libras esterlinas en D, que arrojaba 4 *quarters* y, por consiguiente, una ganancia extraordinaria de 3 *quarters*. Pero este descenso afectaría solamente a la cuantía de la ganancia extraordinaria y no afectaría ni a la ganancia media ni al precio regulador de producción. Sólo ocurriría esto si la producción adicional que arroja esta ganancia extraordinaria decreciente hiciera superflua la producción de A, eliminando así del cultivo el acre de esta clase de tierra. En este caso, la fertilidad decreciente de la inversión complementaríase de capital en el acre D llevaría aparejado un descenso del precio de producción, por ejemplo, de 3 libras a 1 1/2, siempre y cuando que el acre de B fuese el que no rindiese renta alguna, la tierra reguladora del precio comercial.

El producto en D sería ahora = 4 + 1 + 3 + 2 = 10 *quarters*, mientras que antes era = 4 *quarters*. Pero el precio del *quarter*, regulado por B, habría descendido a 1 1/2 libras esterlinas. La diferencia entre D y B sería = 10 - 2 = 8 *quarters* a 1 1/2 libras el *quarter* = 12 libras esterlinas, mientras que la renta en D era antes = 9 libras esterlinas. Esto debe tenerse en cuenta. Calculando por acre, la cuantía de la renta habría experimentado un alza del 33 1/3 %, a pesar de haber descendido la cuota de la ganancia extraordinaria sobre los dos capitales adicionales de 2 1/2 libras cada uno.

Esto indica a qué combinaciones tan complicadas conduce la renta diferencial, especialmente bajo su forma II combinada con la forma I, mientras que Ricardo, por ejemplo, la trata de un modo completamente unilateral y como si fuese una cosa sencilla. Tenemos, por ejemplo, como en el caso de arriba, descenso del precio comercial regulador y al mismo tiempo aumento de la renta en las tierras fértiles, con lo que aumentan tanto el producto absoluto como el sobreproducto absoluto. (En la renta diferencial I en línea descendente puede aumentar el producto sobrante extraordinario y relativo y, por tanto, la renta por acre, aunque permanezca constante e incluso disminuya el sobreproducto absoluto.) Simultáneamente, disminuye la fertilidad de las inversiones de capital hechas sucesivamente en la misma tierra, aunque una gran parte de ellas corresponda a las tierras más fértiles. Desde un punto de vista –tanto por lo que se refiere al producto como por lo que afecta a los precios de producción–, aumenta la productividad del trabajo. Desde otro punto de vista disminuye, puesto que disminuye la cuota de sobreproducto y el sobreproducto por acre para las distintas inversiones de capital realizadas en la misma tierra.

La renta diferencial II, en caso de descenso de la fertilidad de las inversiones sucesivas de capital, sólo iría necesariamente unida al encarecimiento del precio de producción y al descenso absoluto de la productividad si estas inversiones de capital pudieran hacerse solamente en la tierra peor, A. Si el acre de A, que con una inversión de capital de 2 1/2 libras esterlinas daba 1 *quarter* de trigo al precio de producción de 3 libras esterlinas, con una inversión adicional de otras 2 1/2 libras, o sea, con una inversión total de 5 libras, sólo arrojará en conjunto 1 1/2 *quarters*, el precio de producción de estos 1 1/2 *quarters* sería = 6 libras esterlinas y, por tanto, el de 1 *quarter* = 4 libras. Todo descenso de la productividad combinado con una inversión creciente de capital representaría aquí una disminución relativa del producto por acre, mientras que en las mejores clases de tierra sólo representa la reducción del sobreproducto excedente.

Pero la lógica hace que, a medida que va desarrollándose el cultivo intensivo, es decir, con las sucesivas inversiones de capital en la misma tierra, son preferentemente las tierras mejores las que sirven de base a estas inversiones o aquellas en que éstas se realizan en grado mayor. (No nos referimos a las mejoras de carácter permanente por medio de las cuales se convierten en base eficaz de cultivo tierras antes inútiles.) La fertilidad decreciente de las sucesivas inversiones de capital tiene, pues, que surtir principalmente los efectos indicados. Son las tierras mejores las que se eligen para ello, porque son las que ofrecen mejores perspectivas de que el capital invertido en ellas resulte rentable: estas tierras contienen la mayoría de los elementos naturales de la fertilidad, que sólo se trata de poner en acción.

Cuando, después de la derogación de las leyes anticerealistas, la agricultura inglesa se hizo aún más intensiva, una masa de tierras trigueras cambió de destino, transformándose sobre todo en tierras de pastos, a la par que las tierras más fértiles y más adecuadas para el cultivo de cereales se desechaban y sometían a toda otra clase de mejoras: de este modo, el capital destinado al cultivo de cereales se concentró dentro de límites más estrechos.

En este caso –y todas las posibles cuotas suplementarias se escalonan entre el sobreproducto más elevado de la tierra mejor y el producto de la tierra A, que no arroja renta alguna, coinciden aquí con el incremento, no relativo, sino absoluto, del sobreproducto por acre–, la ganancia excedente nuevamente creada (eventualmente, renta) no representa la parte convertida en renta de la antigua ganancia media (parte del producto en que antes se plasmaba la ganancia media), sino una ganancia excedente adicional que abandona esta forma para convertirse en renta.

En cambio, el descenso del producto de una inversión adicional de capital en cualquiera de las clases de tierra A, B, C o D sólo llevaría aparejada el alza del precio de producción y el del precio comercial regulador en el caso de que la demanda de trigo aumentase de tal modo que el precio comercial excediese del precio de producción de A, razón por la cual el producto sobrante en A, en B o en cualquier otra tierra sólo pudiese suministrarse por un precio superior a 3 libras esterlinas. Y si esta situación se consolidase durante largo tiempo y no determinase el cultivo de tierra adicional de A (o, por lo menos, de la calidad de A) o mediasen otras influencias que provocasen una oferta más barata, el encarecimiento del pan, suponiendo que las demás circunstancias permaneciesen invariables, haría subir los salarios, con lo que la cuota de ganancia bajaría proporcionalmente. En este caso, sería indiferente que la mayor demanda fuese satisfecha por la incorporación de tierras peores que las de A o por la inversión de capital adicional en cualquiera de las cuatro clases de tierra. La renta diferencial aumentaría de todos modos en combinación con el descenso de la cuota de ganancia.

Este caso, en que la fertilidad decreciente de los capitales invertidos adicionalmente en las clases de tierras ya en cultivo puede conducir a un alza del precio de producción, a la baja de la cuota de ganancia y a la formación de una alta renta diferencial –pues, en las condiciones de que se parte, ésta aumentarla en todas las clases de tierra exactamente igual que sí ahora el precio comercial se hallase regulado por tierras peores que A

—es erigido por Ricardo en caso único, en el caso normal, al que reduce toda la formación de la renta diferencial II.

Este caso sería también aquel en que sólo se cultivarla la tierra A y en que las sucesivas inversiones de capital efectuadas en ella no llevarían aparejado un incremento proporcional del producto.

Por tanto, aquí se pierde completamente de vista la renta diferencial I ante la renta diferencial II.

Sí exceptuamos este caso, en el que o bien la oferta de productos obtenidos en las clases de tierra cultivada no basta y en que, por tanto, el precio comercial se halla constantemente por encima del precio de producción hasta que se ponen en cultivo nuevas tierras adicionales y peores, o bien hasta que el producto total del capital adicional invertido en las distintas clases de tierra sólo puede suministrarse a un precio de producción más alto que el vigente hasta entonces; sí exceptuamos este caso, nos encontramos con que el descenso proporcional en cuanto a la productividad de los capitales adicionales no afecta para nada al precio de producción regulador ni a la cuota de ganancia. Por lo demás, pueden darse aquí otros tres casos:

a) Sí el capital adicional sólo arroja, en cualquiera de las clases de tierra A, B, C o D, la cuota de ganancia determinada por el precio de producción de A, no se formará por este camino ninguna ganancia excedente ni habrá, por tanto, posibilidad de renta; exactamente lo mismo que si se pusiese en cultivo una cantidad adicional de tierras de A.

b) Si el capital adicional arroja un producto mayor, se formará, evidentemente, un nuevo superproducto (renta potencial), siempre y cuando que el precio regulador siga siendo el mismo. Puede ocurrir que no suceda esto, como no sucede, en efecto, cuando esta producción adicional ponga fuera de cultivo a la tierra A, eliminándola así de la serie de las clases de tierra concurrentes. En este caso, bajo el precio de producción regulador. La cuota de ganancia descendería cuando ello llevase aparejada la baja del salario o cuando el producto más barato entrase como elemento del capital constante. Si la mayor productividad del capital adicional tuviese lugar en las mejores clases de tierras C y D, dependería por entero de la cuantía de la mayor productividad y de la masa de los nuevos capitales incorporados en la medida en que la formación de la ganancia excedente incrementada (y, por tanto, de la renta incrementada) llevase aparejadas la baja del precio y el alza de la cuota de ganancia. Esta puede aumentar aun sin necesidad de que baje el salario, mediante el abaratamiento de los elementos del capital constante.

c) Si se produce una inversión adicional de capital con disminución de las superganancias, pero de tal modo que su producto deje un remanente sobre el producto del mismo capital en la tierra A, se producirá en todo caso, siempre y cuando que el aumento de la oferta no ponga fuera de cultivo a la tierra A, una nueva formación de superganancias, la cual puede darse simultáneamente en las tierras D, C, B y A. Sí, por el contrario, es eliminada del cultivo la tierra peor, A, bajará el precio de producción regulador y dependerá de la proporción entre el precio reducido de un *quarter* de trigo y el número acrecentado de los *quarters* que forman la superganancia el que ésta expresada en dinero y, por tanto, la renta diferencial aumente o disminuya. En todo caso, se da aquí la circunstancia curiosa de que, a medida que disminuyen las superganancias de inversiones sucesivas de capital, el precio de producción puede bajar en vez de subir, como a primera vista parece que debiera suceder.

Estas inversiones adicionales de capital cuya superganancia decrece corresponden enteramente al caso en que se invierten, por ejemplo, cuatro capitales nuevos e independientes de 2 1/2 libras esterlinas cada uno, que arrojan respectivamente 1 1/2, 2 1/3, 2 2/3 y 3 *quarters*, en cuatro clases de tierras distintas, cuya fertilidad oscila entre A y B, B y C y C y D. Los cuatro capitales adicionales invertidos en estas cuatro clases de tierras arrojarían ganancias excedentes, rentas potenciales, aunque la cuota de la ganancia extraordinaria disminuyese, comparada con la de la misma inversión de capital en tierras que sean cada vez mejores. Siendo de todo punto indiferente el que estos cuatro capitales se invirtiesen en D. etc., o se repartiesen entre D y A.

Nos encontramos al llegar aquí con una diferencia esencial entre las dos formas de la renta diferencial.

Permaneciendo invariables el precio de producción y las diferencias puede ocurrir que, en la renta diferencial I, a la par que aumenta el total de rentas aumente la renta media por acre o la cuota media de renta por capital; pero la media es solamente una abstracción. La cuantía real de la renta, por acre o por capital, seguirá, a pesar de ello, siendo la misma.

En cambio, en las mismas circunstancias, puede ocurrir [en la renta diferencial III] que aumente la cuantía de la renta por acre, aunque permanezca invariable la cuota de la renta, calculada por el capital invertido.

Supongamos que la producción se duplique al invertirse en cada una de las tierras A, B, C y D 5 libras esterlinas en vez de 2 1/2, o sean, 20 libras en total en vez de 10, sin que la fertilidad relativa varíe. Los efectos serán exactamente los mismos que sí de cada una de estas clases de tierra se cultivasen 2 acres en vez de 1 con el mismo costo. La cuota de ganancia seguiría siendo idéntica, y lo mismo su proporción con la

ganancia excedente o la renta. Pero si A rindiese ahora 2 *quarters*, B 4, C 6 y D 8, como este incremento no obedecería al hecho de duplicarse la fertilidad permaneciendo invariable el capital, sino a una fertilidad proporcional idéntica con un capital doble, el precio de producción seguiría siendo el mismo de antes: 3 libras esterlinas por *quarter*. Los 2 *quarters* de A costarían ahora 6 libras esterlinas, del mismo modo que antes 1 *quarter* costaba 3 libras. La ganancia se habría duplicado en las cuatro clases de tierras, pero sólo por haberse duplicado el capital invertido. Y en la misma proporción se habría duplicado también la renta, que ahora sería de 2 *quarters* en B en vez de 1, de 4 en C en vez de 2 y de 6 en D en vez de 3; y, proporcionalmente con ello, las rentas en dinero arrojadas por B, C y D serían, respectivamente, de 6, 12 y 18 libras esterlinas. Al igual que el producto por acre, se duplicaría la renta en dinero por acre y también, por tanto, el precio de la tierra en que la renta en dinero se capitaliza. Así calculada, la cuantía de la renta en trigo y en dinero aumenta, y aumenta también el precio de la tierra, ya que la medida que sirve de base al cálculo, o sea, el acre, es una porción de tierra de magnitud constante. En cambio, si nos fijamos en la cuota de la renta con relación al capital invertido, vemos que la cuantía proporcional de la renta no ha sufrido cambio alguno. La renta total de 36 guarda ahora la misma proporción con el capital de 20 como antes de la renta total de 18 con el capital de 10. Y lo mismo por lo que se refiere a la proporción entre la renta en dinero de cada clase de tierra y el capital en ella invertido; así, por ejemplo, en C las 12 libras esterlinas de renta guardan ahora la misma proporción con las 5 libras de capital que antes guardaban las 6 libras de renta con el capital de 2 1/2 libras esterlinas. No se manifiesta aquí ninguna diferencia nueva entre los capitales invertidos, y si se producen nuevas ganancias excedentes es, simplemente, porque el capital adicional se invierte con el mismo producto proporcional en cualquiera de las clases de tierras que arrojan una renta o en todas ellas. Si la doble inversión sólo se realizase, por ejemplo, en C, la renta diferencial calculada sobre el capital seguiría siendo la misma entre C, B y D, pues sí se duplica su masa en C se duplica también el capital invertido.

Esto quiere decir que, aun permaneciendo iguales el precio de producción, la cuota de ganancia y las diferencias (y también, por tanto, la cuota de la ganancia excedente o de la renta, medida por el capital), pueden aumentar la cuantía de la renta en productos y en dinero por acre, y también, por consiguiente, el precio de la tierra.

Y lo mismo puede ocurrir si disminuyen las cuotas de la superganancia y, por tanto, de la renta, es decir, si disminuye la productividad de las inversiones adicionales de capital que siguen rindiendo una renta. Si las segundas inversiones de capital de 2 1/2 libras cada una no duplicasen el producto, sino que B arrojase solamente 3 1/2 *quarters*, C 5 *quarters* y D 6, la renta diferencial de B correspondiente a las segundas 2 1/2 libras de capital sería solamente de 1/2 *quarter* en vez de 1, la de C de 1 en vez de 2 y la de D de 2 en vez de 3. Y las proporciones entre renta y capital, en lo tocante a las dos inversiones sucesivas, se ajustarían al cuadro siguiente:

Primera Inversión		Segunda Inversión	
Renta	Capital	Renta	Capital
B: 3 lib. est.	2 1/2 lib. est.	B: 1 1/2 lib. est.	2 1/2 lib. est.
C: 6	2 1/2	C: 3	2 1/2
D: 9	2 1/2	D: 6	2 1/2

A pesar de esta cuota más baja de la productividad relativa del capital y, por tanto, de la ganancia excedente calculada sobre el capital, la renta en trigo y en dinero aumentaría en B de 1 a 1 1/2 *quarters* ([de] 3 a 4 1/2 libras esterlinas), en C de 2 *quarters* a 3 (de 6 libras esterlinas a 9) y en D de 3 *quarters* (de 9 libras esterlinas a 15). En este caso, disminuirían las diferencias en cuanto a los capitales adicionales, comparados con el capital invertido en A, el precio de producción seguiría siendo el mismo, pero aumentaría la renta por acre, y por tanto, el precio de la tierra calculado también por acre.

Estudiaremos ahora las combinaciones de la renta diferencial II, que presupone como base la renta diferencial I.

## CAPÍTULO XLI

### LA RENTA DIFERENCIAL II. –PRIMER CASO: PRECIO DE PRODUCCIÓN CONSTANTE

Este supuesto implica que el precio comercial sigue regulándose, lo mismo que antes, por el capital invertido en la tierra peor, en A.

I. Si el capital adicional invertido en cualquiera de las clases de tierras B, C y D que rinden una renta sólo produce tanto como el mismo capital invertido en la tierra A, es decir, si sólo arroja con respecto al precio de producción regulador la ganancia media y no rinde, por tanto, ninguna ganancia excedente, el efecto ejercido por este capital sobre la renta será = 0. Todo seguirá lo mismo que antes. Es exactamente lo mismo que si se añadiese a la superficie antes cultivada una cantidad cualquiera de acres de la clase A, es decir, de la tierra peor.

II. Los capitales adicionales rinden en cada una de las distintas clases de tierras productos adicionales proporcionales a su magnitud: es decir, la magnitud de la producción aumenta, según la fertilidad específica de cada clase de tierras, en proporción a la magnitud del capital adicional. En el cap. XXXIX [ver p. 663], partíamos del siguiente

CUADRO I

Clase de tierra	Acres	Capital lib. est.	Ganancia lib. est.	Costo de producción lib. est.	Producto <i>Quarters</i>	Precio de venta lib. est.	Rendimiento lib. est.	Renta		Cuota de super ganancia
								<i>Quarters</i>	Lib. est.	
A	1	2 ½	½	3	1	3	3	0	0	0 %
B	1	2 ½	½	3	2	3	6	1	3	120 %
C	1	2 ½	½	3	3	3	9	2	6	240 %
D	1	2 ½	½	3	4	3	12	3	9	360 %
Total	4	10	2	12	10		30	6	18	

No es necesario aquí que la inversión del capital se duplique en todas las clases de tierras, como ocurre en el cuadro. La ley que rige es la misma tan pronto como se invierta capital adicional en una cualquiera o en varias de las tierras que devengan renta, cualquiera que sea la proporción en que se haga. Lo único que se exige es que la producción se incremente en todas las tierras en la misma proporción en que se incrementa el capital. Aquí, el aumento de la renta es una simple consecuencia de la inversión acrecentada de capital en la tierra y en proporción a este aumento del capital. Este aumento del producto y de la renta como resultado de la mayor inversión de capital y proporcionalmente a ella, es, por lo que se refiere a la cantidad del producto y de la renta, exactamente lo mismo que si aumentase la superficie cultivada de las tierras rentables de igual calidad y se cultivase con la misma inversión de capital que antes se distribuía entre las mismas clases de tierras. En el caso del cuadro II, por ejemplo, el resultado sería el mismo si el capital adicional de 2 1/2 libras esterlinas por acre se invirtiese distribuyéndolo entre las tierras B, C y D a razón de un acre por cada una de ellas.

El cuadro I se modifica ahora como sigue:

CUADRO II

Clase de tierra	Acres	Capital lib. est.	Ganancia lib. est.	Costo de producción lib. est.	Producto <i>Quarters</i>	Precio de venta lib. est.	Rendimiento lib. est.	Renta		Cuota de super ganancia
								<i>Quarters</i>	Lib. est.	
A	1	2 ½ + 2 ½ = 5	1	6	2	3	6	0	0	
B	1	2 ½ + 2 ½ = 5	1	6	4	3	12	2	6	120 %
C	1	2 ½ + 2 ½ = 5	1	6	6	3	18	4	12	240 %
D	1	2 ½ + 2 ½ = 5	1	6	8	3	24	6	18	360 %
Total	4	20			20		60	12	36	

Esta hipótesis, además, no supone un empleo más productivo del capital, sino simplemente el empleo de más capital en la misma extensión de tierra y con el mismo resultado que antes.

Todas las proporciones, aquí, siguen siendo las mismas. Claro está que, si no nos fijamos en las diferencias proporcionales, sino en las diferencias puramente aritméticas, vemos que la renta diferencial puede variar según las diferentes clases de tierra. Supongamos, por ejemplo, que el capital adicional se invierta solamente en las tierras B y D. Tendremos entonces que la diferencia entre D y A será = 7 *quarters*, mientras que antes era = 3; la diferencia entre B y A = 3 *quarters*, y antes = 1; la diferencia entre C y B = - 1, y antes = + 1, etc. Pero esta diferencia aritmética, decisiva en la renta diferencial I, en cuanto en ella se expresa la diferencia de productividad a igual inversión de capital, es totalmente indiferente aquí, pues que es, simplemente, el resultado de que se invierta o no se invierta más capital, permaneciendo igual la diferencia con respecto a cada parte del capital invertido en las distintas tierras.

III. Los capitales adicionales arrojan un producto sobrante y crean, por tanto, una ganancia excedente, pero con arreglo a una cuota descendente, no en proporción a la medida en que aquellos aumentan.

CUADRO III

Clase de tierra	Acres	Capital lib. est.	Ganancia lib. est.	Costo de producción lib. est.	Producto <i>Quarters</i>	Precio de venta lib. est.	Rendimiento lib. est.	Renta		Cuota de super ganancia
								<i>Quarter</i> s	Lib. est.	
A	1	2 1/2	1/2	3	1	3	6	0	0	
B	1	2 1/2 + 2 1/2 = 5	1	6	2 + 1 1/2 = 3 1/2	3	10 1/2	1 1/2	4 1/2	90 %
C	1	2 1/2 + 2 1/2 = 5	1	6	3 + 2 = 5	3	15	3	9	180 %
D	1	2 1/2 + 2 1/2 = 5	1	6	4 + 3 1/2 = 7 1/2	3	22 1/2	5 1/2	16 1/2	330 1/2
Total		17 1/2	3 1/2	21	17		51	10	30	

En esta tercera hipótesis, es también indiferente el que las segundas inversiones adicionales de capital se distribuyan por igual o desigualmente entre las distintas clases de tierras; el que la producción decreciente de superganancia se efectúe en proporciones iguales o desiguales; el que las inversiones adicionales de capital correspondan todas a la misma clase de tierras productivas de renta o se distribuyan, por igual o desigualmente, entre tierras rentables de distinta calidad. Son todas circunstancias indiferentes en cuanto a la ley que se trata de desarrollar. El único supuesto que interesa es que las inversiones adicionales de capital, hechas en cualquier clase de tierras que rinda renta, arrojen una ganancia excedente, pero en proporción decreciente con respecto al ritmo de aumento del capital. Los límites de este descenso oscilan, en los ejemplos del cuadro anterior, entre 4 *quarters* = 12 libras esterlinas, producto de la primera inversión de capital en la tierra mejor D, y 1 *quarter* = 3 libras esterlinas, producto de la misma inversión de capital en la tierra peor A. El producto de la tierra mejor a base de la inversión de capital I marca el límite máximo y el producto de la tierra peor A, que no rinde renta ni arroja ganancia excedente alguna, el límite mínimo del producto que arrojan las inversiones sucesivas de capital en cualquiera de las clases de tierra que rinden una ganancia extraordinaria a base de la productividad decreciente de las inversiones sucesiva de capital. Así como la hipótesis III responde al hecho de que se incorporen a la superficie cultivada nuevas porciones de igual calidad de las mejores clases de tierras, de que aumente la cantidad de cualquiera de las clases de tierras cultivadas, la hipótesis III responde al hecho de que el cultivo se extienda a porciones adicionales de tierras cuyos grados distintos de fertilidad se distribuyen entre D y A, entre las tierras mejores y las peores. Sí las inversiones sucesivas de capital se efectúan exclusivamente en la tierra D, pueden abarcar las diferencias existentes entre D y A y además las que existen entre D y C y entre D y B. Si se efectúan todas en la tierra C, sólo podrán abarcar las diferencias entre C y A y C y B; sí se efectúan en B, solamente las diferencias entre B y A.

La ley a que nos estarnos refiriendo consiste en que la renta, en esta clase de tierra, aumenta en términos absolutos, aunque no en proporción al capital adicionalmente invertido.

La cuota de la ganancia excedente, atendiendo tanto al capital adicional como al capital total invertido en la tierra, disminuye, pero la magnitud absoluta de la ganancia excedente aumenta, del mismo modo que la cuota decreciente de ganancia del capital va casi siempre unida al aumento de la masa absoluta de la ganancia. Por eso la superganancia media de la inversión del capital en B es = 90 % sobre el capital, mientras que en la primera inversión de capital = 120 %. Pero la superganancia total aumenta de 1 *quarter* a 1 1/2 y de 3 libras esterlinas a 4 1/2. Considerada la renta total de por sí -y no con relación a la magnitud del

capital invertido, la cual es ahora doble-, ha aumentado en términos absolutos. Podrán cambiar aquí las diferencias entre las rentas de las distintas clases de tierras y la proporción que guardan entre sí; pero estos cambios en cuanto a la diferencia son aquí resultado y no causa del aumento de unas rentas con respecto a las otras.

IV. El caso en que las inversiones adicionales de capital en las mejores clases de tierras rinden un producto mayor que las inversiones primitivas no necesita ser analizado de un modo especial. De suyo se comprende que, partiendo de este supuesto, aumentan las rentas por acre, y además en mayor proporción que el capital adicional, cualquiera que sea la clase de tierras en que se lleve a cabo la inversión. La inversión adicional de capital va unida en este caso a la mejora de la tierra. Esto lleva implícito el supuesto de que una adición de menos capital surta los mismos efectos o efectos mayores que una adición anterior de más capital. Este caso no es absolutamente idéntico al anterior; nos hallamos aquí ante una diferencia que es importante respecto a todas las inversiones de capital. Sí, por ejemplo, un capital de 100 rinde una ganancia de 10 y otro capital de 200, empleado en una determinada forma, arroja una ganancia de 40, la ganancia habrá aumentado del 10 al 20 %, lo que para estos efectos viene a ser lo mismo que si un capital de 50 empleado en una forma más eficaz, arrojase una ganancia de 10 en vez de 5. Aquí, partíamos del supuesto de que la ganancia va unida al aumento proporcional del producto. La diferencia está en que mientras en uno de los casos tenemos que duplicar el capital, en el otro conseguimos un efecto doble con el mismo capital anterior. No es exactamente lo mismo que 1º, con la mitad de trabajo vivo y materializado, obtengamos el mismo producto que antes, 2º que obtengamos, con el mismo trabajo, el doble de producto que antes, o 3º que el doble de trabajo obtenga el cuádruple del producto anterior. En el primer caso, queda libre una cantidad de trabajo –en forma viva o materializada– que puede emplearse de otro modo; aumenta, pues, la capacidad de disponer de trabajo y capital. La liberación de capital (y de trabajo) constituye de por sí un aumento de la riqueza; surte exactamente el mismo efecto que si este capital adicional se reuniese por medio de la acumulación, pero ahorrando el trabajo correspondiente a ésta.

Supongamos que un capital de 100 rinda un producto de 10 metros y que en los 100 vayan incluidos tanto el capital constante como el trabajo vivo y la ganancia. En estas condiciones, cada metro costará 10. Pues bien, si con el mismo capital de 100 puedo producir ahora 20 metros, el costo del metro será 5. Si puedo producir 10 metros con un capital de 50, el costo del metro seguirá siendo 5, pero me quedará libre un capital de 50, siempre y cuando que baste la antigua oferta de esta mercancía. Si, por el contrario, necesito invertir 200 de capital para producir 40 metros, el metro seguirá costando 5. La determinación del valor y la del precio no deja traslucir aquí ninguna diferencia, como tampoco la masa de productos proporcional a la inversión de capital. Pero en el primer caso queda libre una parte del capital, mientras que en el segundo caso se ahorra capital adicional, siempre y cuando que sea necesario producir el doble; en el tercer caso, sólo puede mantenerse el producto acrecentado haciendo que aumente el capital, aunque no en la misma proporción que si el producto acrecentado tuviese que ser suministrado por la antigua fuerza productiva. (Esto corresponde a la sección I.)

Considerada la cosa desde el punto de vista de la producción capitalista, fijándose, no en el aumento de la plusvalía, sino en la reducción del precio de costo –y todo lo que sea ahorrar gastos en cuanto al elemento creador de la plusvalía, al trabajo, presta también ese servicio al capitalista y crea ganancia para él, mientras el precio de producción regulador siga siendo el mismo–, el empleo de capital constante es siempre más barato que el empleo de capital variable. Claro está que esto presupone el desarrollo del crédito congruente con el régimen capitalista de producción y la abundancia de capital de préstamo. Por una parte, empleo 100 libras esterlinas de capital constante adicional cuando 5 obreros rinden durante el año un producto de 5 libras; por otra parte, invierto 100 libras esterlinas de capital variable. Si la cuota de plusvalía es = 100 %, el valor que crean los 5 obreros = 200 libras; en cambio, el valor de 100 libras esterlinas de capital constante = 100 libras esterlinas y, como capital, tal vez = 105 libras, suponiendo que el tipo de interés = 5 %. Las mismas sumas de dinero expresan valores muy distintos, consideradas en cuanto a su producto, según que se inviertan en la producción como magnitudes de valor de capital constante o de capital variable. Además, por lo que se refiere al costo de las mercancías desde el punto de vista capitalista, hay también la diferencia de que de las 100 libras esterlinas de capital constante, cuando se invierten en capital fijo, sólo el desgaste se incorpora al valor de la mercancía, mientras que las 100 libras esterlinas de salarios tienen que reproducirse íntegramente en ella.

Tratándose de colonos y, en general, de pequeños productores independientes que no pueden disponer de capital más que abonando por él intereses demasiado altos, la parte del producto que repone el salario constituye su renta, mientras que para el capitalista representa una inversión de capital. Por consiguiente, aquéllos considerarán esta inversión de trabajo como condición previa inexcusable del rendimiento de trabajo de que primordialmente se trata. Por lo que se refiere a su trabajo sobrante, después de

descontar aquel trabajo necesario, se realizará también en un producto sobrante; y cuando puedan venderlo o emplearlo por sí mismos, lo consideraran como algo que no les ha costado nada, puesto que no representa un trabajo materializado. Esto es lo único que ellos consideran como enajenación de riqueza. Procuran, naturalmente, vender al precio más alto posible; pero incluso la venta por menos del valor y por debajo del precio capitalista de producción es considerada siempre por ellos como una ganancia, mientras que esta ganancia no vaya precedida de una deuda, hipoteca, etc. En cambio, para el capitalista es inversión de capital tanto el desembolso de capital variable como el de capital constante. La inversión relativamente mayor de éste reduce, en igualdad de circunstancias, el precio de costo y también, realmente, el valor de las mercancías. Por consiguiente, aunque la ganancia proviene exclusivamente del trabajo sobrante y, por tanto, simplemente del empleo de capital variable, el capitalista individual puede tener la impresión de que el trabajo vivo es el elemento más oneroso de su costo de producción y el que menos puede reducirse al mínimo. Lo cual no es más que una forma falseada por el lenguaje capitalista de una cosa justa: que el empleo relativamente mayor de trabajo pretérito, comparado con el de trabajo vivo, representa una mayor productividad del trabajo social y una riqueza social mayor. Tan falso y tan invertido aparece todo cuando se lo enfoca desde el punto de vista de la competencia.

Partiendo del supuesto de que los precios de producción permanezcan idénticos, las inversiones adicionales de capital pueden hacerse con productividad idéntica, ascendente o decreciente en las tierras mejores, es decir, en todas las tierras de B para arriba. En las de A, ello sólo podría hacerse, según el supuesto de que partimos, bien a base de que permaneciese invariable la productividad, en cuyo caso la tierra seguiría sin producir renta alguna, bien en el caso de que la productividad aumentase; en este caso, una parte del capital invertido en la tierra A produciría renta, la otra no. No podría hacerse, en cambio, partiendo del supuesto de una productividad decreciente en A, pues de otro modo el precio de producción no permanecería constante, sino que aumentarla. Pero, en todas estas circunstancias, es decir, lo mismo si el producto extraordinario que arrojan es proporcional a su magnitud o superior o inferior a esta proporción —y, por tanto, lo mismo si la cuota de la ganancia excedente del capital, al aumentar éste, permanece constante que si aumenta o disminuye—, aumenta el producto excedente correspondiente y la ganancia excedente por acre y también, eventualmente, por tanto, la renta en trigo y en dinero. El aumento en cuanto a la simple masa de la superganancia o en cuanto a la renta, calculadas por acre, es decir, la masa creciente a base de una unidad invariable y aquí, por tanto, a base de cualquier cantidad determinada de tierra, acre o hectárea, se expresa bajo la forma de una proporción creciente. Por tanto, la cuantía de la renta, calculada por acre, aumenta en estas condiciones, pura y simplemente, como resultado del aumento del capital invertido en la tierra. Y esto ocurre, concretamente, a base de precios de producción invariables y siendo indiferente, para estos efectos, el que la productividad del capital adicional permanezca idéntica, disminuya o aumente. Estas últimas circunstancias modifican el volumen en que aumenta la cuantía de la renta por acre, pero no el hecho mismo de este aumento. Es éste un fenómeno peculiar a la renta diferencial II y que distingue a ésta de la renta diferencial I. Si las inversiones adicionales de capital, en vez de invertirse sucesivamente en la misma tierra, se invirtiesen simultáneamente en nuevas tierras adicionales de la calidad correspondiente, aumentarla el total de rentas y también, como se puso de manifiesto más arriba, la renta media de la superficie total cultivada, pero no la cuantía de la renta por acre. A base del mismo resultado en lo que se refiere tanto a la masa como al valor de la producción total y del producto extraordinario, la concentración del capital en una superficie de tierra menor hace que aumente la cuantía de la tierra por acre, allí donde, en igualdad de circunstancias, su diseminación en una superficie de tierra mayor no produciría este mismo efecto. Pero cuanto más se desarrolla el régimen capitalista de producción, más se desarrolla también la concentración de capital en la misma superficie de tierras y más aumenta, por tanto, la cuantía de la renta, calculada por acre. Por consiguiente, en dos países donde los precios de producción sean idénticos, idénticas las diferencias entre las distintas clases de tierras y donde se invirtiese la misma masa de capital, pero de tal modo que en uno de ellos se invirtiese más bien en forma de inversiones sucesivas en una superficie limitada de tierras y en otro más bien en la forma de inversiones coordinadas en una superficie mayor, tendríamos que la renta por acre y, por consiguiente, el precio de la tierra serían mayores en el primero y menores en el segundo, aunque la masa de la renta sería la misma en ambos. Por tanto, la diferencia en cuanto al nivel de la renta no podría explicarse aquí ni por la diferencia en lo tocante a la fertilidad natural de las clases de tierra, ni por la referente a la cantidad del trabajo empleado, sino exclusivamente por los distintos tipos de inversión del capital.

Cuando hablamos aquí de ganancia extraordinaria, queremos referirnos siempre a la parte alícuota del producto en que se plasma la ganancia extraordinaria. Fuera de este caso, entendemos por producto sobrante o producto excedente la parte del producto en que toma cuerpo la plusvalía total o bien, en determinados casos, aquella en que se plasma la ganancia media. La acepción específica que presenta esta

palabra tratándose de capitales que producen renta se expone a equívocos, como ya tuvimos ocasión de poner de manifiesto más arriba.

## CAPITULO XLII

### LA RENTA DIFERENCIAL II. –SEGUNDO CASO:

#### PRECIO DE PRODUCCION DECRECIENTE

El precio de producción puede descender cuando las inversiones adicionales de capital se efectúan con una cuota de productividad invariable, decreciente o ascendente.

#### 1. A base de constante productividad de las inversiones adicionales de capital

Esto presupone, pues, que el producto, en las distintas clases de tierras y con arreglo a su calidad respectiva, aumenta en la misma proporción en que aumenta el capital invertido en ellas. Lo cual, permaneciendo idénticas las diferencias entre las distintas clases de tierras, lleva implícito un aumento del producto extraordinario proporcional al aumento de la inversión de capital. Este caso excluye, pues, toda nueva inversión en la tierra A que pueda afectar a la renta diferencial. La cuota de superganancia en esta clase de tierras es = 0; sigue siendo, pues = 0, puesto que se parte del supuesto de que la productividad del capital adicional y, por tanto, la cuota de la ganancia excedente permanecen constantes.

Pero, en estas condiciones, el precio de producción regulador tiene necesariamente que bajar, ya que ahora se convierte en regulador, en vez del precio de producción de A, el de la tierra inmediatamente mejor B o el de otra tierra cualquiera mejor que A; por tanto, se retira el capital de A, o el de A y B, si es el precio de producción de C el que se convierte en regulador, eliminando por tanto de la competencia a todas las tierras trigueras de calidad inferior. La condición para ello, según las premisas de que se parte, es que el producto suplementario de las inversiones adicionales de capital satisfaga la demanda y que, por tanto, la producción de las tierras inferiores A, etc., resulte superflua para la nivelación de la oferta.

Tomemos, pues, por ejemplo, el cuadro II [ver p. 696], pero de tal modo, que en vez de 20 *quarters* basten 18 para satisfacer la demanda. A en este caso, desaparecería, pasando a ser la tierra reguladora B, y con ella, el precio de producción de 30 chelines. La renta diferencial presentaría entonces la forma del cuadro IV:

CUADRO IV

Clase de tierra	Acres	Capital lib. est.	Ganancia lib. est.	Costo de producción Lib. est.	Producto Quarters	Precio de venta por quarters Lib. Est.	Rendimien to Lib. est. Quarters	<i>Renta</i>		Cuota de superganancia
								En trigo Quart	En dinero Lib. Est.	
B	1	5	1	6	4	1½	6	0	0	0
C	1	5	1	6	6	1½	9	2	3	60%
D	1	5	1	6	8	1½	12	4	6	120%
Total	3	15	3	18	18		27	6	9	

Por tanto, la renta total, comparada con la del cuadro II, disminuiría de 36 libras esterlinas a 9 y, calculada en trigo, de 12 *quarters* a 6 y la producción total bajaría solamente 2 *quarters*, de 20 a 18. La cuota de la ganancia extraordinaria, calculada a base del capital, bajaría a la mitad, del 180 al 90%.\* A la baja del precio de producción corresponde, pues, aquí, la baja de la renta en trigo y en dinero.

Comparado este cuadro con el cuadro I [p. 695], vemos que sólo disminuye la renta en dinero; la renta en trigo es en ambos casos de 6 *quarters*, aunque en el primer caso éstos son = 18 libras esterlinas y en el segundo caso = 9 libras. En cuanto a la tierra C, la renta en trigo es la misma que en el cuadro I. En realidad, la eliminación del mercado del producto de A, conseguida por medio de la producción adicional lograda mediante los efectos uniformes del capital adicional, con la consiguiente eliminación de la tierra A como agente de producción competidor, crea una nueva renta diferencial I, en que la tierra mejor B desempeña ahora el mismo papel que antes desempeñaba la tierra peor A. Con lo cual desaparece, de una parte, la renta de B, mientras, de otra parte, la inversión de capital adicional no altera para nada, según el supuesto de que se parte, las diferencias entre B, C y D. Disminuye, por tanto, la parte del producto que se convierte en renta.

Si el resultado anterior –la satisfacción de la demanda con la eliminación de A– se lograra invirtiendo, por ejemplo, en C o en D, o en ambas al mismo tiempo, más del doble de capital el problema se presentaría distinto. Por ejemplo, suponiendo que la tercera inversión de capital se efectuase en C tendríamos:

CUADRO IVA

Clase de tierra	Acres	Capital lib. est.	Ganancia lib. est.	Costo de producción n Lib. est.	Producto Quarters	Precio de venta por quarters	<i>Renta</i>		Cuota de superganancia	
							Rendimiento Lib. est.	Quarters		
B	1	5	1	6	4	1½	6	0	0	
C	1	7½	1½	9	9	1½	13½	3	4½	60%
D	1	5	1	6	8	1½	12	4	6	120%
Total	3	17½	3½	21	21		31½	7	10½	

Comparando el producto que aquí rinde C con el del cuadro IV, vemos que ha subido de 6 *quarters* a 9, el producto extraordinario de 2 *quarters* a 3 y la renta en dinero de 3 libras esterlinas a 4½. Por consiguiente, comparado este cuadro con el cuadro II, en el que la renta en dinero eran 12 libras esterlinas, y con el cuadro I, en que eran 6 libras, observamos una baja. El total de rentas en trigo = 7 *quarters* ha descendido con relación al cuadro II (12 *quarters*) y aumentado con relación al cuadro I (6 *quarters*); en dinero (10½ libras esterlinas) acusa un descenso con relación a ambos cuadros (18 y 36 libras esterlinas, respectivamente).

Si la tercera inversión de capital de 2½ libras esterlinas se hubiese efectuado en la tierra B. habría alterado la masa de la producción, pero sin afectar para nada a la renta, puesto que partimos del supuesto de que las sucesivas inversiones de capital no provocan ninguna diferencia en la misma clase de tierras, y la tierra B no rinde renta alguna.

Si, por el contrario, suponemos que la tercera inversión de capital se efectúa en la tierra D y no en la tierra C, tendremos:

CUADRO IVB

Clase de tierra	Acres	Capital lib. est.	Ganancia lib. est.	Costo de producción n Lib. est.	Producto Quarters	Precio de venta Lib. Est.	<i>Renta</i>		Cuota de superganancia	
							Rendimiento Lib. est.	Quarters		
B	1	5	1	6	4	1½	6	0	0	
C	1	5	1	6	6	1½	9	2	3	60%
D	1	7½	1½	9	12	1½	18	6	9	120%
Total	3	17½	3½	21	22		33	8	12	

El producto total. 22 *quarters*, es aquí más del doble que en el cuadro I, aunque el capital invertido sólo es de 17½ libras esterlinas en vez de 10, es decir, menos del doble. Por su parte, el producto total supera en 2 *quarters* al del cuadro II, a pesar de que el capital invertido en , éste es mayor, pues asciende a 20 libras.

En la tierra D la renta en trigo ha aumentado de 3 *quarters* a 6 con respecto al cuadro I, mientras que la renta en dinero sigue siendo la misma: 9 libras esterlinas. En comparación con el cuadro II, la renta en trigo de D sigue siendo 6 *quarters*; en cambio, la renta en dinero ha bajado de 18 libras a 9.

Si nos fijamos en las rentas totales, vemos que la renta en trigo de IVB = 8 *quarters* es mayor que la del cuadro I = 6 *quarters* y que la del cuadro IVA = 7 *quarters*, y en cambio menor que la del cuadro II = 12 *quarters*. La renta en dinero de IVB = 12 libras esterlinas es mayor que la de IVA = 10½ libras y menor que la del cuadro I = 18 libras y la del cuadro II = 36 libras.

Para que, con el descenso de la renta en B bajo las condiciones del cuadro IVB, el total de rentas sea igual al del cuadro I, necesitamos que exista producto excedente por 6 libras esterlinas más, o sean 4 *quarters* a razón de 1½ libras esterlinas, que es el nuevo precio de producción. Entonces, volveremos a tener una renta

total de 18 libras esterlinas, como en el cuadro I. La magnitud del capital adicional que para ello es necesario deferirá según que se invierta en C o en D o se distribuya entre ambas clases de tierras.

5 libras esterlinas de capital invertidas en C arrojan 2 *quarters* de producto excedente, y, por tanto, 10 libras esterlinas de capital adicional darán 4 *quarters* de producto excedente adicional. Invertidas en D. bastarían 5 libras para producir los 4 *quarters* de renta en trigo adicional, bajo el supuesto de que aquí partimos, o sea, el de que la productividad de las inversiones de capital adicionales siga siendo la misma. Según esto, llegaríamos a los siguientes resultados:

CUADRO IVC

Clase de tierra	Acres	Capital lib. est.	Ganancia lib. est.	Costo de producción Lib. est.	Producto Quarters	Precio de venta Lib. Est.	Rendimiento Lib. est.	<i>Renta</i>		
								Quarters	Lib. Est.	Cuota de superganancia
B	1	5	1	6	4	1 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	6	0	0	0
C	1	15	3	18	18	1 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	27	6	9	60%
D	1	7 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	1 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	9	12	1 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	18	6	9	120%
Total	3	27 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	5 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	33	34		51	12	18	

El total de rentas en dinero sería, pues, exactamente la mitad de lo que era en el cuadro II, donde los capitales adicionales se invertirían sin que variasen las condiciones de producción.

Lo importante es comparar los cuadros IVC y IVD con el cuadro I [p. 695].

CUADRO IVD

Clase de tierra	Acres	Capital lib. est.	Ganancia lib. est.	Costo de producción Lib. est.	Producto Quarters	Precio de venta Lib. Est.	Rendimiento Lib. est.	<i>Renta</i>		
								Quarters	Lib. Est.	Cuota de superganancia
B	1	5	1	6	4	1 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	6	0	0	0
C	1	5	1	6	6	1 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	9	2	3	60%
D	1	12 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	2 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	15	20	1 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	30	10	15	120%
Total	3	22 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	4 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	27	30		45	12	18	

Vemos entonces que, con un descenso del precio de producción a la mitad, de 60 chelines a 30 por *quarter*, el total de rentas sigue siendo el mismo = 18 libras esterlinas y, consiguientemente, la renta en trigo se ha duplicado, convirtiéndose, por tanto, de 6 *quarters* en 12. La renta de B ha desaparecido; la renta en dinero de C aumenta en la mitad en IVC y, en cambio, disminuye en la mitad en IVD; la de D sigue siendo la misma = 9 libras esterlinas en IVC y aumenta de 9 libras esterlinas a 15 en IVD. La producción aumenta de 10 *quarters* a 34 en IVC y a 30 *quarters* en IVD; la ganancia de 2 libras esterlinas a 5<sup>1</sup>/<sub>2</sub> en IVC y a 4<sup>1</sup>/<sub>2</sub> libras en IVD. La inversión total de capital aumenta en un caso de 10 libras esterlinas a 27<sup>1</sup>/<sub>2</sub> y en el otro de 10 a 22<sup>1</sup>/<sub>2</sub>, es decir, a más del doble en ambos casos. La cuota de renta, es decir, la renta calculada sobre el capital invertido, es la misma para todas las clases de tierra en todos los cuadros, desde el IV al IVD, lo que iba ya implícito en el hecho de que se considerase como invariable la cuota de productividad de las dos inversiones sucesivas de capital en cada clase de tierras. Sin embargo, comparada con el cuadro I, vemos que ha disminuido tanto respecto a la media de todas las clases de tierras como para cada una de ellas en particular. En el cuadro I era = 180% como promedio y en el cuadro IVC es =

$$\frac{18}{27\frac{1}{2}} \times 100 = 65\frac{5}{11}\%, \quad \text{y en el cuadro IVD} = \frac{18}{22\frac{1}{2}} \times 100 =$$

80%. La renta media en dinero por acre ha aumentado. Su media era antes, en I. 4<sup>1</sup>/<sub>2</sub> libras esterlinas por acre en los 4 acres; ahora, en los cuadros IVC y IVD es, en los 3 acres, 6 libras

por acre. Ha subido, pues, el valor en dinero de la renta por acre, que ahora representa el doble de producto-trigo que antes; pero los 12 *quarters* de renta en trigo son ahora menos de la mitad del producto total de 34 o de 30 *quarters* respectivamente, mientras que en el cuadro I los 6 *quarters* representan  $\frac{3}{5}$  del producto total de 10 *quarters*. Por tanto, aunque la renta, considerada como parte alícuota del producto total, ha disminuido, y también si se la calcula a base del capital invertido, su valor en dinero, calculado por acre, ha aumentado, y más aún su valor-producto. Si nos fijamos en la tierra D del cuadro IV<sub>D</sub>, vemos que aquí el costo de producción es =15 libras esterlinas de los que  $12\frac{1}{2}$  corresponden al capital invertido. La renta en dinero es = 15 libras esterlinas. En el cuadro I, el costo de producción era, en la misma tierra D = 3 libras esterlinas, el capital invertido =  $2\frac{1}{2}$  libras, la renta en dinero = 9 libras, que representaban, por tanto, el triple del costo de producción y casi el cuádruple del capital. En el cuadro IV<sub>D</sub>, la renta correspondiente a 15 libras esterlinas es, para D, exactamente igual al costo de producción y sólo  $\frac{1}{5}$  mayor que el capital. Sin embargo, la renta en dinero por acre es  $\frac{2}{3}$  mayor, o sean, 15 libras esterlinas en vez de 9. En el cuadro I, la renta en trigo de 3 *quarters* es =  $\frac{3}{4}$  del producto total de 4 *quarters*; en IV<sub>D</sub> representa, con 10 *quarters*, la mitad del producto total (20 *quarters*) del acre de D. Lo cual indica que el valor en dinero y el valor en trigo de la renta por acre pueden subir aun representando una parte alícuota menor del rendimiento total y bajando en proporción al capital invertido.

El valor del producto total, en el cuadro I, es = 30 libras esterlinas, la renta = 18 libras esterlinas, o sea, más de la mitad de aquél. El valor del producto total de IV<sub>D</sub> es = 45 libras esterlinas, de las que 18 libras, es decir, menos de la mitad, representan la renta.

Ahora bien, la razón que explica por qué, a pesar de bajar el precio en  $1\frac{1}{2}$  libras por *quarter*, es decir, en el 50%, y a pesar de reducirse de 4 acres a 3 la extensión de tierras sujetas a competencia, la renta total en dinero sigue siendo la misma y la renta en trigo se duplica, mientras que la renta en trigo y la renta en dinero, calculadas por acre, registran un aumento, estriba en que se obtiene una cantidad mayor de *quarters* de producto remanente. El precio del trigo baja en un 50%, pero el producto remanente sube en un 100%. Sin embargo, para que este resultado se produzca es necesario que la producción total se triplique, bajo las condiciones de que partimos, y que la inversión de capital en las tierras mejores ascienda a más del doble. La proporción en que esta inversión haya de aumentar dependerá ante todo de cómo se distribuyan las inversiones adicionales de capital entre las tierras buenas y las mejores, siempre dando por supuesto que la productividad del capital en cada clase de tierras crece proporcionalmente a su magnitud.

Si el descenso del precio de producción fuese menor, se necesitaría menos capital adicional para producir la misma renta en dinero. Si la oferta de producto necesaria para poner las tierras de la clase A fuera de cultivo –lo cual no depende solamente del producto por acre de A, sino también de la parte proporcional que A representa dentro de la superficie total de tierras cultivadas–; si, por tanto, la oferta de productos necesaria para esto fuese mayor y también, por consiguiente, la masa necesaria de capital adicional en la tierra mejor que A, la renta en trigo y la renta en dinero aumentarían aún más, en igualdad de circunstancias, aunque ambas desapareciesen en la clase B.

Si el capital eliminado de A fuese = 5 libras esterlinas, los dos cuadros que habría que comparar para este caso serían los cuadros II y IV<sub>D</sub>. El producto total aumentaría de 20 *quarters* a 30. La renta en dinero sería solamente de la mitad, es decir, 18 libras en vez de 36; la renta en trigo, en cambio, sería la misma = 12.

Si pudiera producirse en D un producto total de 44 *quarters* = 66 libras esterlinas con un capital de  $27\frac{1}{2}$  libras –correspondiente a la antigua cuota establecida para D, 4 *quarters* por cada  $2\frac{1}{2}$  libras esterlinas de capital–, el total de rentas ascendería de nuevo a la cuantía de II y el cuadro se presentaría así:

Clase de tierra	Capital Lib. Est.	Producto Quarters	Renta en trigo Quarters	Renta en dinero Lib. Est.
B	5	4	0	0
C	5	6	2	3

D	271/2	44	22	33
Total	371/2	54	24	36

La producción total sería así de 54 *quarters*, en vez de los 20 del cuadro II. y la renta en dinero seguiría siendo la misma = 36 libras esterlinas. En cambio, el capital total sería de 37<sup>1</sup>/<sub>2</sub> libras esterlinas, mientras que en el cuadro II era de 20. El capital total invertido casi se duplicaría, mientras que la producción ascendería casi al triple; la renta en trigo se duplicaría y la renta en dinero permanecería invariable. Por consiguiente, si baja el precio a consecuencia de la inversión de capital-dinero adicional –permaneciendo idéntica la productividad– en las clases de tierra mejores, en las que arrojan una renta, es decir, en todas las que están por encima de A, el capital total tiende a aumentar, pero no en la misma proporción en que aumentan la producción y la renta en trigo; de tal modo, que el aumento de la renta en trigo puede volver a compensar el déficit producido en la renta en dinero por la baja del precio. La misma ley se revela también en la norma según la cual el capital invertido tiene necesariamente que aumentar a medida que se invierte más en C que en D, más en la tierra que rinde menos renta que en la que rinde más. La explicación está sencillamente, en esto: para que la renta en dinero se mantenga invariable o aumente, tiene que obtenerse una determinada cantidad adicional de producto remanente, lo cual requiere tanto menos capital cuanto mayor sea la fertilidad de las tierras que lo arrojen. Si la diferencia entre B y C y C y D fuese mayor todavía, aún sería necesario menos capital adicional. La relación concreta depende: 1° de la proporción en que disminuye el precio y, por consiguiente, de la diferencia entre B, la tierra que ahora no arroja renta, y A, la que no la arrojaba antes; 2° de la relación de diferencias entre las mejores clases de tierras, de B para arriba; 3° de la masa del nuevo capital adicional invertido y 4° de su distribución entre las diversas clases de tierras.

En realidad, vemos que la ley no expresa más que lo ya expuesto a propósito del primer caso; que, partiendo del precio de producción como de un factor dado, y cualquiera que su magnitud sea, la renta puede aumentar como consecuencia de una inversión adicional de capital, pues al ser eliminada la clase A surge una nueva renta diferencial I, a base de B como la tierra que pasa a ser peor y de 1<sup>1</sup>/<sub>2</sub> libras esterlinas por *quarter* como nuevo precio de producción. Y esto es aplicable tanto a los cuadros IV como al cuadro II. Es la misma ley, con la diferencia de que ahora sirve de punto de partida la clase B en vez de la A y el precio de producción de 1<sup>1</sup>/<sub>2</sub> libras esterlinas en vez del de 3.

La única importancia que esto reviste es la siguiente: mientras es necesaria tal o cual cantidad de capital adicional para sustraer a la tierra el capital de A sin que se satisfaga la demanda, vemos que esto puede llevar aparejada una renta permanente, ascendente o descendente por acre, si no en todas las tierras, por lo menos en algunas y con respecto a la media de las tierras cultivadas. Hemos visto que la renta en trigo y la renta en dinero no se comportan entre sí siempre por igual. Sin embargo, es la tradición la que hace que la renta en trigo desempeñe todavía un papel económico. Es exactamente lo mismo que si alguien se parase a demostrar que, con su ganancia de 5 libras esterlinas, por ejemplo, un fabricante puede comprar ahora una cantidad mucho mayor de sus propios hilados que antes con una ganancia de 10 libras. Claro está que esto revela una cosa, y es que los señores terratenientes, cuando son al mismo tiempo propietarios o copartícipes de manufacturas, fábricas de azúcar, destilerías de aguardiente, etc., pueden salir ganando considerablemente con la baja de la renta en dinero que les corresponde como productores de sus propias materias primas.<sup>1</sup>

## 2. A base de una cuota decreciente de productividad de los capitales adicionales

Este caso no supone nada nuevo, ya que, lo mismo aquí que en el caso anterior, el precio de producción sólo puede descender cuando las inversiones adicionales de capital en las clases de tierras mejores que A dejen superfluo el producto de A, haciendo, por tanto, que se sustraiga el capital de estas tierras o que A se dedique a otro tipo de producción. Este caso fue estudiado ya más arriba [pp. 703 ss.] en todos sus detalles. Y vimos cómo en él la renta en trigo y en dinero por acre puede aumentar, disminuir o permanecer invariable.

Para mayor comodidad de la comparación, reproduzcamos ante todo el

### CUADRO I

Clase de tierra	Acres	Capital lib. est.	Ganancia lib. est.	Costo de producción Lib. est.	Quarters	Renta en trigo Quarters	Renta en dinero Lib. est.	Cuota de superganancia
A	1	2 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	<sup>1</sup> / <sub>2</sub>	3	1	0	0	0
B	1	2 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	<sup>1</sup> / <sub>2</sub>	1 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	2	1	3	120%
C	1	2 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	<sup>1</sup> / <sub>2</sub>	1	3	2	6	240%
D	1	2 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	<sup>1</sup> / <sub>2</sub>	<sup>3</sup> / <sub>4</sub>	4	3	9	360%
Total	4	10			10	6	18	180% (media)

Supongamos ahora que la cifra de 16 *quarters* suministrados por B, C y D con una cuota decreciente de productividad basten para poner fuera de cultivo a la clase A; entonces, el cuadro III se modifica como sigue:

CUADRO V

Clase de tierra	Acres	Capital lib. est.	Ganancia lib. est.	Producto Quarters	Precio de venta Lib. est.	Rendimiento Lib. est.	Renta en trigo Quarters	Renta en dinero Lib. est.	Cuota de superganancia
B	1	2 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> +2 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> =5	1	2+1 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> =3 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	1 <sup>5</sup> / <sub>7</sub>	6	0	0	
C	1	2 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> +2 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> =5	1	3+2=5	1 <sup>5</sup> / <sub>7</sub>	8 <sup>4</sup> / <sub>7</sub>	1 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	2 <sup>4</sup> / <sub>7</sub>	51 <sup>3</sup> / <sub>7</sub> %
D	1	2 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> +2 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> =5	1	4+3 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> =7 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	1 <sup>5</sup> / <sub>7</sub>	12 <sup>6</sup> / <sub>7</sub>	4	6 <sup>6</sup> / <sub>7</sub>	137 <sup>1</sup> / <sub>7</sub> %
Total	3	15		16		27 <sup>3</sup> / <sub>7</sub>	5 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	9 <sup>3</sup> / <sub>7</sub>	94 <sup>2</sup> / <sub>7</sub> % (media)

Aquí, a base de una cuota decreciente de productividad de los capitales adicionales y con un grado distinto de descenso en las distintas clases de tierra, el precio de producción regulador baja de 3 libras esterlinas a 1<sup>5</sup>/<sub>7</sub> libras. La inversión de capital aumenta en la mitad de 10 libras esterlinas a 15. La renta en dinero se reduce en la mitad, de 18 libras a 9<sup>3</sup>/<sub>7</sub>, pero la renta en trigo sólo se reduce en <sup>1</sup>/<sub>12</sub>, de 6 *quarters*. El producto total aumenta de 10 a 16 *quarters*, o sea, en el 60%. La renta en trigo representa algo más de la tercera parte del producto total. El capital invertido guarda con la renta en dinero la proporción de 15: 9<sup>3</sup>/<sub>7</sub>, mientras que la proporción anterior era de 10 : 18.

### 3. A base de una cuota creciente de productividad de los capitales adicionales

Este caso se distingue de la variante I tratada al comienzo de este capítulo (precio de producción decreciente, permaneciendo invariable la cuota de productividad), por el hecho de que si, para eliminar de la liza a la clase A, se necesita un producto adicional dado, éste se obtiene aquí más rápidamente.

Tanto en caso de productividad decreciente como en caso de productividad ascendente de las inversiones adicionales de capital, esto puede surtir efectos desiguales según el modo como las inversiones se distribuyan entre las distintas clases de tierras. A medida que se compense o se agudice este efecto distinto de las diferencias, aumentará o disminuirá la renta diferencial de las clases mejores de tierras, y con ella el total de rentas, caso con que nos encontrábamos ya al estudiar la renta diferencial I. Por lo demás, todo dependerá de la magnitud de la superficie de tierras y del capital que resulten eliminados con A, y de la inversión relativa de capital necesaria, al aumentar la productividad, para suministrar el producto adicional llamado a satisfacer la demanda.

El único punto que merece la pena investigar aquí y que nos conduce de nuevo a la investigación sobre cómo esta ganancia diferencial se convierte en renta diferencial, es el siguiente:

En el primer caso, en que el precio de producción se mantiene invariable, el capital adicional que pueda invertirse en la tierra A es, como tal, indiferente en cuanto a la renta diferencial, ya que la clase A no arroja renta alguna ni antes ni después, y puesto que el precio de su producto sigue siendo el mismo y regula el mercado.

En el segundo caso, variante I, en que el precio de producción disminuye permaneciendo idéntica la cuota de productividad, la clase A desaparece necesariamente, y más aún en la variante II (precio de

producción decreciente, con cuota decreciente de productividad), puesto que de otro modo el capital adicional invertido en la tierra A elevaría necesariamente el precio de producción. Pero aquí, en la variante III del segundo caso, en que el precio de producción disminuye porque aumenta la productividad del capital adicional, este capital adicional puede, en ciertas circunstancias, invertirse tanto en la tierra A como en las clases mejores de tierras.

Supongamos que un capital adicional de  $2\frac{1}{2}$  libras esterlinas, invertido en A, produzca  $1\frac{1}{5}$  *quarters* en vez de 1 solamente.

El cuadro VI debe compararse, no sólo con el cuadro básico I, sino también con el cuadro II [p. 696], en que la doble inversión de capital va unida a una productividad constante, proporcional a la inversión de capital.

Según el supuesto de que partimos, el precio de producción regulador baja. Si permaneciese constante = 3 libras esterlinas, la tierra peor de todas, que antes, con una inversión de capital de  $2\frac{1}{2}$  libras esterlinas solamente, no arrojaba renta alguna, la tierra A, arrojaría ahora una renta sin necesidad de que se incorporase al cultivo ninguna tierra peor, sencillamente por el hecho de que aumentaría su productividad, aunque sólo respecto a una parte del capital, no en cuanto a la parte primitiva. Las primeras 3 libras esterlinas de costo de producción producen 1 *quarter*, las segundas

CUADRO VI

Clase de tierra	Acres	Capital lib. est.	Ganancia lib. est.	Costo de producción n lib. est.	Producto Quarters	Precio de venta lib. est.	Rendimiento lib. est	Renta		Cuota de superganancia
								Quarters	Lib. est.	
A	1	$2\frac{1}{2}+2\frac{1}{2}=5$	1	6	$1+1\frac{1}{5}=2\frac{1}{5}$	$\frac{2^8}{11}$	6	0	0	0
B	1	$2\frac{1}{2}+2\frac{1}{2}=5$	1	6	$2+2\frac{3}{5}=4\frac{2}{5}$	$\frac{2^8}{11}$	12	$\frac{2^1}{5}$	6	120%
C	1	$2\frac{1}{2}+2\frac{1}{2}=5$	1	6	$3+3\frac{3}{5}=6\frac{2}{5}$	$\frac{2^8}{11}$	18	$\frac{4^2}{5}$	12	240%
D	1	$2\frac{1}{2}+2\frac{1}{2}=5$	1	6	$4+4\frac{4}{5}=8\frac{4}{5}$	$\frac{2^8}{11}$	24	$\frac{6^3}{5}$	18	360%
Total	4	20	4	24	22		60	$13\frac{1}{5}$	36	240%

1 *quarter* y  $\frac{1}{5}$ ; pero ahora, el producto total de  $2\frac{1}{5}$  *quarters* se vende por su precio medio. Como la cuota de productividad aumenta con la inversión adicional de capital, ésta implica una mejora. La mejora puede consistir, sencillamente, en que se emplee más capital por acre (más abono, más trabajo mecánico, etc.), o también en el hecho de que sólo gracias a este capital adicional sea posible conseguir una inversión cualitativamente diferenciada, más productiva, del capital. En ambos casos, tenemos que con la inversión de 5 libras esterlinas de capital por acre se consigue un producto de  $2\frac{1}{5}$  *quarters*, mientras que con la inversión de la mitad del capital, o sea; con  $2\frac{1}{2}$  libras esterlinas, sólo se conseguía un producto de 1 *quarter*. El producto de la tierra A, si prescindimos de las condiciones transitorias del mercado, sólo podría seguir vendiéndose a un precio de producción superior en vez de venderse al precio medio mientras una superficie considerable de la clase A siguiese cultivándose con un capital de  $2\frac{1}{2}$  libras esterlinas por acre solamente. Tan pronto como se generalizase la nueva proporción de 5 libras esterlinas de capital por acre, y con ella el cultivo perfeccionado, el precio de producción regulador descendería necesariamente a  $\frac{2^8}{11}$  libras esterlinas. La diferencia entre las dos porciones de capital desaparecería y la existencia de un acre de la tierra A que sólo se cultivase con  $2\frac{1}{2}$  libras esterlinas representaría, en realidad, algo anormal, algo incongruente con las nuevas condiciones de producción. No se trataría ya, en este caso, de una diferencia entre el rendimiento de distintas porciones de capital en el mismo acre de tierra, sino de la diferencia entre distintas inversiones de capital por acre, entre una inversión suficiente y otra insuficiente. Lo que indica: *Primero*, que un capital insuficiente en manos de un número grande de arrendatarios (y necesariamente tiene que tratarse de un número grande, pues si fuese un número pequeño se vería obligado a vender el producto por debajo de su precio de producción) surte exactamente los mismos efectos que las mismas diferencias en cuanto a las clases mismas de tierras en gradación descendente. El tipo inferior de cultivo empleado en tierras peores hace que suba la renta en las mejores; puede, incluso, crear en las tierras mejor cultivadas de calidad igualmente mala una renta que éstas no rendirían en otras condiciones. *Segundo*, que la renta diferencial, cuando brota de la inversión sucesiva de capital en la misma superficie total de tierra, se reduce en realidad a una medía en que los efectos de las distintas inversiones de capital no son cognoscibles ni diferenciables y en que, por tanto, no produce ya renta

en las tierras peores, sino que  $1^{\circ}$  convierten en nuevo precio regulador el precio medio del rendimiento total obtenido, digamos, en un acre de A, y  $2^{\circ}$  que aquellos efectos se presentan como cambios en cuanto a la cantidad total de capital por acre necesaria para el cultivo suficiente de la tierra en las nuevas condiciones y en la que se funden indistintamente tanto las distintas inversiones sucesivas de capital como sus efectos respectivos. Y otro tanto acontece con las distintas rentas diferenciales obtenidas en las clases mejores de tierras. Estas se determinan en todo caso por la diferencia del producto medio de la clase de tierra de que se trata, comparada con el producto de la tierra peor, a base de la más alta inversión de capital, que es ahora la normal.

No hay ninguna tierra que rinda una cantidad cualquiera de producto sin inversión de capital. Por tanto, aun en el caso de la renta diferencial simple, de la renta diferencial I, cuando decimos que 1 acre de A, es decir, de la tierra que regula el precio de producción, rinde tal o cual cantidad de producto a tal o cual precio, y que las clases de tierra mejores B, C y D arrojan tanto más cuanto producto diferencial y, por tanto, tanta más cuanta renta en dinero a base del precio regulador, damos siempre por supuesto que se emplea para ello un determinado capital, considerado como normal en las condiciones de producción dadas. Exactamente lo mismo que en la industria cada rama industrial requiere un determinado mínimo de capital para poder producir las mercancías a su precio de producción correspondiente.

Si, a consecuencia de las inversiones sucesivas de capital en la misma tierra, inversiones unidas a mejoras, varía este mínimo, el cambio se produce siempre gradualmente. Mientras este capital adicional de explotación no se invierte en un determinado número de acres de la tierra A, por ejemplo, se sigue produciendo renta en los acres de A mejor cultivados a base del precio de producción que se mantiene constante y aumenta la renta de todas las clases de tierras mejores B, C y D. En cambio, tan pronto como el nuevo tipo de explotación se generaliza hasta convertirse en el tipo normal, el precio de producción descende; la renta de las tierras mejores vuelve a bajar y la parte de la tierra A que no posee el capital de explotación que ahora es el capital medio tiene que venderse necesariamente por debajo de su precio individual de producción, sin rendir, por tanto, la ganancia media.

A base de un precio de producción decreciente; esto ocurre también, aun en caso de productividad descendente del capital adicional, tan pronto como, al aumentar la inversión de capital, las clases mejores de tierra suministran el necesario producto total y, por tanto, es retirado de A, por ejemplo, el capital de explotación, con lo cual A ya no seguirá compitiendo en la producción de este determinado producto, *v. gr.* trigo. La cantidad de capital empleada por término medio en la nueva tierra mejor reguladora, en la tierra B, se considera ahora como la normal; y cuando hablamos de la distinta fertilidad de las tierras, damos por supuesto que es esta nueva cantidad normal de capital la que se invierte por acre.

Por otra parte, es evidente que esta inversión media de capital, que en Inglaterra, por ejemplo, era de 8 libras esterlinas por acre antes de 1848 y de 12 libras esterlinas por acre después de esa fecha, sirve de pauta en la celebración de los contratos de arriendo. Para el arrendatario que pague más, la ganancia excedente no se convertirá en renta durante la vigencia de su contrato. El que ocurra o no esto al expirar el contrato dependerá de la competencia entre los arrendatarios que se hallen en condiciones de realizar esta inversión extraordinaria. Y al decir esto, no nos referimos a las mejoras permanentes de la tierra que, a base de la misma inversión de capital e incluso de una inversión de capital decreciente, siguen asegurando el producto acrecentado. Estas mejoras, aunque sean obra del capital, actúan como si se tratase de la calidad natural diferencial de la tierra misma.

Vemos, pues, que en la renta diferencial II aparece un factor que no llega a desarrollarse en la renta diferencial I en cuanto tal, ya que ésta puede seguir existiendo independientemente de cualquier cambio en cuanto a la inversión normal de capital por acre. Es, de una parte, la neutralización de los resultados obtenidos por las diferentes inversiones de capital en la tierra reguladora A, cuyo producto aparece aquí sencillamente como el producto medio normal obtenido por acre. Es, por otra parte, el cambio en cuanto al mínimo normal o a la magnitud media de la inversión de capital por acre, cambio que se presenta como si fuese una cualidad propia de la tierra. Y es, finalmente, la diferencia en cuanto al modo de transformación de la ganancia excedente para adoptar la forma de la renta.

El cuadro VI nos revela, además, si lo comparamos con el cuadro I y el cuadro II, que la renta en trigo aumenta en más del doble con respecto a I y en  $1\frac{1}{5}$  *quarters* con respecto a II, mientras que la renta en dinero se duplica con respecto a I y no experimenta cambio alguno con respecto a II. Esta habría aumentado considerablemente en uno de estos dos casos: si (permaneciendo iguales las demás premisas) la adición de capital correspondiente en mayor proporción a las clases mejores de tierras o si los efectos de la adición de

capital en la clase A hubiesen sido menores y el precio medio regulador del *quarter* de A fuese, por tanto, más elevado.

Si el aumento de la fertilidad logrado por el incremento del capital ejerciese efectos distintos en las distintas clases de tierras, esto se traduciría en el cambio de sus rentas diferenciales.

En todo caso, queda demostrado que a base de un precio de producción debido a la cuota creciente de productividad de la inversión adicional de capital –cuando, por tanto, esta productividad aumente en mayor proporción que la adición de capital–, la renta por acre en caso de doble inversión de capital, por ejemplo, no sólo puede duplicarse, sino que puede incluso ascender a más del doble. Pero puede también descender cuando, al aumentar más rápidamente la productividad en la tierra A, el precio de producción baje mucho más.

CUADRO VIA

Clase de tierra	Acres	Capital lib. est.	Ganancia lib. est.	Producto por acre Quarters	Precio de venta lib. est.	Rendimiento lib. est.	Renta en trigo Quarters	Renta en dinero Lib. est.
A	1	$2\frac{1}{2}+2\frac{1}{2}=5$	1	$1+3=4$	$1\frac{1}{2}$	6	0	0
B	1	$2\frac{1}{2}+2\frac{1}{2}=5$	1	$2+2\frac{1}{2}=4\frac{1}{2}$	$1\frac{1}{2}$	$6\frac{3}{4}$	$\frac{1}{2}$	$\frac{3}{4}$
C	1	$2\frac{1}{2}+2\frac{1}{2}=5$	1	$3+5=8$	$1\frac{1}{2}$	12	4	6
D	1	$2\frac{1}{2}+2\frac{1}{2}=5$	1	$4+12=16$	$1\frac{1}{2}$	24	12	18
Total	4	20		$32\frac{1}{2}$			$16\frac{1}{2}$	$24\frac{3}{4}$

Supongamos que las inversiones adicionales de capital hechas, por ejemplo, en B y C no aumenten la productividad en la misma proporción que en A, de tal modo que disminuyan las diferencias proporcionales para B y C y el incremento del producto no compense la baja de precio; en este caso, comparado con el del cuadro II, aumentaría la renta en D y disminuiría en B y C.

Finalmente, la renta en dinero aumentaría si en las mejores tierras y a base del mismo aumento proporcional de la fertilidad se invirtiese más capital adicional que en A, o si las inversiones adicionales de capital hechas en las tierras mejores operasen con una cuota de productividad creciente. En ambos casos aumentarían las diferencias.

La renta en dinero baja cuando las mejoras logradas como consecuencia de inversiones adicionales de capital hacen disminuir en todo o en parte las diferencias, operan más en A que en B y C. Y baja tanto más cuanto menor sea el aumento de la productividad de las mejores tierras. El que la renta en trigo suba, baje o permanezca estacionaria dependerá de la proporción en cuanto a la desigualdad de los efectos.

La renta en dinero aumenta, y con ella la renta en trigo, en uno de estos dos casos: cuando, permaneciendo invariable la diferencia proporcional en cuanto a la fertilidad adicional de las distintas clases de tierras, se añada más capital a la tierra que rinde renta que a la tierra A, que no rinde renta alguna, y más a las tierras de renta alta que a las de renta baja, o cuando la fertilidad, a base del capital adicional, aumente más en la tierra buena y en la mejor que en la clase A, y además en la misma proporción en que este aumento de fertilidad sea mayor en las clases de tierra superiores que en las inferiores.

En todos los casos, la renta aumenta relativamente y cuando la mayor productividad sea efecto de una adición de capital y no de un simple aumento de la fertilidad a base de una inversión de capital invariable. Es éste el punto de vista absoluto que demuestra que aquí, al igual que en todos los casos anteriores, la renta y la renta acrecentada por acre (como en la renta diferencial I, en toda la superficie cultivada, la cuantía de la renta media) es una consecuencia de la mayor inversión de capital en la tierra, ya se efectúe a base de una cuota constante de productividad creciente con precios que tiendan a disminuir. En efecto, nuestra hipótesis: precio constante con cuota de productividad constante, decreciente o ascendente del capital adicional, y precio decreciente con cuota de productividad constante, decreciente o ascensional, se reduce a esta otra: cuota constante de productividad del capital adicional con precio constante o decreciente, cuota decreciente de productividad con precio constante o decreciente, cuota ascensional de productividad con precio constante y decreciente. Y aunque la renta pueda permanecer estacionaria y disminuir en todos estos casos, disminuiría aún más si la inversión adicional de capital, permaneciendo invariables las demás circunstancias, no fuese condición de la mayor productividad. El aumento de capital es, pues, siempre la causa a que responde la subida relativa de la renta, aunque disminuya en términos absolutos.

**Notas al pie del capítulo N° 42:**

\* Las dos cuotas medias de la superganancia (cuotas de renta media) han sido calculadas aquí de distinto modo: la primera sobre el capital total, la segunda solamente sobre el capital de la clases de tierra que devengan una renta. Si aplicamos la definición de la cuota media de renta que Marx da en las pp. 674 *ss* (cuota media de la renta = al total de rentas dividido entre el capital total desembolsado), tendremos que las cuotas son, en el caso de que se trata, del 180 y del 60%, respectivamente. Y en las páginas siguientes aparecen también diferencias análogas en cuanto al modo de calcular la cuota media de la renta. (*Nota de la ed. alemana*).

1. Los anteriores cuadros IVA a IVD hubieron de someterse a una revisión como consecuencia de un error de cálculo bastante profundo. Este error, que no afectaba en lo más mínimo a los puntos de vista teóricos deducidos de los cuadros, introducía en ellos sin embargo, cifras verdaderamente monstruosas en lo referente a la producción por acre. Pero, en el fondo, no hay razón tampoco para escandalizarse por estas cifras. En todos los mapas de relieve y de perfil de alturas se aplica una escala considerablemente mayor para las verticales que para las horizontales. Quien se sienta herido en su corazón agrario por ello es libre de multiplicar el número de acres por la cifra que mejor le parezca. Asimismo, en el cuadro I podemos poner en vez de 1, 2, 3, 4 *quarters* por acre, 10, 12, 14, 16 *bushels* (8 *bushels* = 1 *quarter*), en cuyo caso se mantendrán dentro de los límites de la verosimilitud las cifras de los otros cuadros, derivadas de éstas: veremos, no obstante, que el resultado, la proporción entre el aumento de la renta y el aumento del capital es exactamente el mismo. Esto es lo que se ha hecho, en efecto, en los cuadros añadidos al capital siguiente por el editor de la obra. (*F.E.*)

## CAPITULO XLIII

### LA RENTA DIFERENCIAL II –TERCER CASO: PRECIO DE PRODUCCION CRECIENTE. RESULTADOS

(El precio creciente de producción presupone que disminuye la productividad de la tierras de calidad inferior, las que no arrojan renta alguna. El precio de producción que suponemos regulador sólo puede aumentar por encima de 3 libras esterlinas cuando las 2 ½ libras esterlinas invertidas en A producen menos de 1 *quarter* o las 5 libras esterlinas menos de 2 *quarters*, o cuando es necesario recurrir al cultivo de una tierra peor aún que A.

A base de una productividad igual o incluso creciente de la segunda inversión de capital, esto sólo sería posible siempre y cuando que la productividad de la primera inversión bajase de 2 ½ libras esterlinas. Y este caso se da, en efecto, con cierta frecuencia. Por ejemplo, cuando en una labranza superficial la capa superior, agotada, empieza a dar un rendimiento decreciente a base del sistema de cultivo anterior y luego, al aplicar un método de labranza más a fondo, las capas inferiores, tratadas más racionalmente, vuelven a dar rendimientos superiores a los de antes. Pero este caso específico no corresponde a este lugar. La baja de la productividad de la *primera* inversión de capital de 2 ½ libras esterlinas determina para las tierras buenas, aun cuando se supongan en ellas condiciona análogas, una baja de la renta diferencial I; pero aquí sólo nos interesa la renta diferencial II. Como el caso específico en cuestión no puede producirse sin presuponer como existente la renta diferencial II, y en realidad representa la repercusión de una modificación de la renta diferencial I en la II, pondremos un ejemplo de él.

Tanto la renta en dinero como el rendimiento en dinero son los mismos que en el cuadro II [p. 696]. El precio de producción regulador, más alto aquí, repone exactamente el déficit de cantidad de producto; como ambos varían en sentido inverso, es evidente que el producto de ambos sigue siendo el mismo.

En el caso anterior suponíamos que la productividad de la segunda inversión de capital era mayor que la productividad primitiva de la primera inversión. La cosa permanece invariable a sólo asignamos

CUADRO VII

Clase de tierra	Acres	Inversión de capital Libras est.	Ganancia Libras est.	Costo de producción Libras est.	Producto Quarters	Precio de venta Libras esterl.	Rendimiento. Libras esterl.	Renta en trigo quarters	Renta en dinero Libras esterl.	Cuota de renta
A	1	$2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2} = 5$	1	6	$\frac{1}{2} + 1\frac{1}{4} = 1\frac{3}{4}$	$3\frac{3}{7}$	6	0	0	0%
C	1	$2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2} = 5$	1	6	$1 + 2\frac{1}{2} = 3\frac{1}{2}$	$3\frac{3}{7}$	12	$1\frac{3}{4}$	6	120%
C	1	$2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2} = 5$	1	6	$1\frac{1}{2} + 3\frac{3}{4} = 5\frac{1}{4}$	$3\frac{3}{7}$	18	$3\frac{1}{2}$	12	240%
D	1	$2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2} = 5$	1	6	$2 + 5 = 7$	$3\frac{3}{7}$	24	$5\frac{1}{4}$	18	360%
Total		20			$17\frac{1}{2}$		60	$10\frac{1}{2}$	36	240%

*a la segunda inversión la misma productividad que correspondía inicialmente a la primera, como en el siguiente*

Clase de tierra	Acres	Inversión de capital Libras esterl.	Ganancia Libras esterl.	Costo de producción. Libras esterl.	Producto Quarters	Precio de venta. Libras esterl.	Rendimiento. Libras esterl.	Renta en trigo Quarters	Renta en dinero	Cuota de superganancia
A	1	$2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2} = 5$	1	6	$\frac{1}{2} + 1 = 1\frac{1}{2}$	4	6	0	0	0
B	1	$2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2}$	1	6	$1 + 2 = 3$	4	12	$1\frac{1}{2}$	6	120%

		=5								
C	1	$2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2} = 5$	1	6	$1\frac{1}{2} + 3 = 4\frac{1}{2}$	4	18	3	12	240%
D	1	$2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2} = 5$	1	6	$2 + 4 = 6$	4	24	$4\frac{1}{2}$	18	360%
Total		20			15		60	9	36	240%

También aquí nos encontrarnos con que el precio de producción, al aumentar en la misma proporción, hace que la disminución de la productividad, tanto en el rendimiento como en la renta en dinero, quede compensada plenamente.

El tercer caso sólo se presenta en toda su pureza cuando baja la productividad de la segunda inversión de capital mientras que la primera permanece constante, como se supone siempre respecto al primer caso y al segundo. Aquí, la renta diferencial I no resulta afectada; el cambio se refiere solamente a la parte que proviene de la renta diferencial II. Pondremos dos ejemplos; en el primero suponemos que la productividad de la segunda inversión es reducida a la mitad, en el segundo a tres cuartas partes.

CUADRO IX

Clases de tierra	Acres	Inversión de capital Libras esterl.	Ganancia Libras esterl.	Costo de producción Libras esterl.	Producto en Quarters	Precio de venta Libras esterl.	Rendimiento Libras esterl.	En trigo Quarters	En dinero Libras esterl.	Cuota de renta
A	1	$2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2} = 5$	1	6	$1 + \frac{1}{2} = 1\frac{1}{2}$	4	24	$4\frac{1}{2}$	18	360%
B	1	$2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2} = 5$	1	6	$2 + 1 = 3$	4	6	0	0	0
C	1	$2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2} = 5$	1	6	$3 + 1\frac{1}{2} = 4\frac{1}{2}$	4	12	$1\frac{1}{2}$	6	120%
D	1	$2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2} = 5$	1	6	$4 + 2 = 6$	4	18	3	12	240%
Total		20			15		60	9	36	240%

CUADRO X

Clases de tierra	Acres	Inversión de capital Libras esterl.	Ganancia Libras esterl.	Costo de producción Libras esterl.	Producto Quarters	Precio de venta Libras esterl.	Rendimiento Libras esterl.	En trigo Quarters	En dinero Libras esterl.	Cuota de renta
A	1	$2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2} = 5$	1	6	$1 + \frac{1}{4} = 1\frac{1}{4}$	$4\frac{4}{5}$	6	0	0	0
B	1	$2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2} = 5$	1	6	$2 + \frac{1}{2} = 2\frac{1}{2}$	$4\frac{4}{5}$	12	$1\frac{1}{4}$	6	120 %
C	1	$2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2} = 5$	1	6	$3 + \frac{3}{4} = 3\frac{3}{4}$	$4\frac{4}{5}$	18	$2\frac{1}{2}$	12	240 %
D	1	$2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2} = 5$	1	6	$4 + 1 = 5$	$4\frac{4}{5}$	24	$3\frac{3}{4}$	18	360 %
Total		20		24	$12\frac{1}{2}$		60	$7\frac{1}{2}$	36	240 %

El cuadro IX es el mismo que el cuadro VIII; se diferencian únicamente en que en el cuadro VIII la disminución de productividad corresponde a la primera inversión de capital y en el cuadro IX a la segunda.

También en este cuadro siguen siendo el rendimiento total, la renta en dinero y la cuota de renta las mismas que en los cuadros II, VII y VIII, porque el producto y el precio de venta vuelven a variar en razón inversa, mientras que la inversión de capital sigue siendo la misma.

Pero, ¿qué ocurre en el otro caso que puede darse sí el precio de producción aumenta, o sea, el de que se ponga en cultivo tierra de calidad inferior, cuya explotación hasta ahora no m rentable?

Supongamos que entrase en el campo de la competencia una tierra así, a la que llamaremos *a*. En este caso, nos encontraríamos con que la renta A, que hasta ahora no arrojaba renta alguna, empezaba a rendir una renta, con lo cual los cuadros VII, VIII y X se modificarían como aparecen en los cuadros siguientes:

CUADRO VIIIA

Clase de tierra	Acres	Capital Libras esterl.	Ganancia Libras esterl.	Costo de producción Libras esterl.	Producto Quarters	Precio de venta Libras esterl.	Rendimiento Libras esterl.	Quarters	Libras esterl.	Aumento
a	1	5	1	6	1 ½	4	6	0	0	0
A	1	2 ½ + 2 ½ = 5	1	6	½ + 1 ¼ = 1 ¾	4	7	¼	1	1
B	1	2 ½ + 2 ½ = 5	1	6	1 + 2 ½ = 3 ½	4	14	2	8	1+7
C	1	2 ½ + 2 ½ = 5	1	6	1 ½ + 3 ¾ = 5 ¼	4	21	3 ¾	15	1+2x7
D	1	2 ½ + 2 ½ = 5	1	6	2 + 5 = 7	4	28	5 ½	22	1+3x7
Total				30	19		76	11 ½	46	

CUADRO VIIIA

Clase de tierra	Acres	Capital Libras esterl.	Ganancia Libras esterl.	Costo de producción Libras esterl.	Producto Quarters	Precio de venta Libras esterl.	Rendimiento Libras esterl.	Renta Quarters	Libras esterl.	Aumento
a	1	=5	1	6	1 ¼	4 4/5	6	0	0	0
A	1	2 ½ + 2 ½ = 5	1	6	½ + 1 = 1 ½	4 4/5	7 1/5	¼	1 1/5	1/5
B	1	2 ½ + 2 ½ = 5	1	6	1 + 2 = 3	4 4/5	14 2/5	1 ¾	8 2/5	1 1/3 + 7 1/5
C	1	2 ½ + 2 ½ = 5	1	6	1 ½ + 3 = 4 ½	4 4/5	21 3/5	3 ¾	15 3/5	1 1/5 + 2x7 1/5
D	1	2 ½ + 2 ½ = 5	1	6	2 + 4 = 6	4 4/5	28 4/5	4 ¾	22 4/5	11/3 + 3x7 1/5
Total		5		30	16 ¼		76	10	48	

CUADRO XA

Clase de tierra	Acres	Capital Libras esterl.	Ganancia Libras esterl.	Costo de producción Libras esterl.	Producto Quarters	Precio de venta Libras esterl.	Rendimiento Libras esterl.	Renta Quarters	Libras esterl.	Aumento
A	1	5	1	6	1 1/8	5 1/3	6	0	0	0
A	1	2 ½ + 2 ½	1	6	1 + ¼ = 1 ¼	5 1/3	6 2/3	1/8	2/3	2/3
B	1	2 ½ + 2 ½	1	6	2 + ½ = 2 ½	5 1/3	13 1/3	1 3/8	7 1/3	2/3 + 6 2/3
C	1	2 ½ + 2 ½	1	6	3 + ¾ = 3 ¾	5 1/3	20	2 5/8	14	2/3 + 2x6 2/3
D	1	2 ½ + 2 ½	1	6	4 + 1 = 5	5 1/3	26 2/3	3 7/8	20 2/3	2/3 + 3x6 2/3
Total				30	15 3/8	5 1/3	72 2/3	8	42 2/3	

Al interponerse la renta *a* surge una nueva renta diferencial I; sobre esta nueva base se desarrolla también bajo una forma distinta la renta diferencial II. La tierra *a* presenta distinta fertilidad en cada uno de los tres cuadros anteriores; la serie de las fertilidades progresivamente creciente se inicia con A. A tono con ello se desarrolla también la serie de las rentas progresivas. La renta de la peor tierra rentable, que antes no arrojaba renta alguna, constituye una constante, a la que las rentas más

altas no hacen mas que sumarse; descontando esta constante aparece claramente en las rentas altas la serie de las diferencias y su paralelismo con la serie de fertilidad de las clases de tierras. Las fertilidades presentan proporcionalmente en todos los cuadros de A hasta D así: 1 : 2 : 3 : 4 y, consiguientemente, en VIIA las rentas aparecen como 1 : 1 + 7 : 1 + 2 x 7 : 1 + 3 x 7, en VIIIA como 1 1/5 : 1 1/5 + 7 1/5 : 1 1/5 + 2 x 7 1/5 : 1 1/5 + 3 x 7 1/5; en XA como 2/3 : 2/3 + 6 2/3 : 2/3 + 2 x 6 2/3 : 2/3 + 3 x 6 2/3. En una palabra, si la renta de A =  $n + m$ , la serie será  $n : n + m : n + 2 m : n + 3 m$ , etc. (F. E.)

\*

(Como el tercer caso, al que acabamos de referirnos, no aparecía desarrollado en el manuscrito del autor –sólo aparecía en él el epígrafe– el editor hubo de imponerse la tarea de completarlo lo mejor que pudo, del modo como lo ha hecho. Otra tarea que hubo de cumplir fue la de sacar las conclusiones generales que se derivan de toda la precedente investigación sobre la renta diferencial II en su tres casos principales y nueve variantes. Y lo malo es que los ejemplos que pone el manuscrito del autor se prestan poco para esto.

En primer lugar, en ellos se toman como base de comparación tierras cuyos rendimientos guardan entre sí, para superficies iguales, la relación de 1 : 2 : 3 : 4; son, pues, diferencias muy exageradas ya de por sí y que a través de los supuestos y los cálculos que se desarrollan sobre esta base conducen a cifras forzosísimas. En segundo lugar, estos ejemplos crean una apariencia completamente falsa. Si grados de fertilidad entre los que existe una relación de 1 : 2 : 3 : 4, etc., entrañan rentas que se desarrollan dentro de la serie 0 : 1 : 2 : 3 etc., se siente uno tentado inmediatamente a derivar la segunda serie de la primera y a explicar la duplicación, triplicación, etc., de las rentas, partiendo de la duplicación, triplicación etc., de los rendimientos totales. Y esto sería absolutamente falso. La relación entre las rentas es la de 0 : 1 : 2 : 3 : 4, aunque la relación del grado de fertilidad sea la de  $n : n + 1 : n + 2 : n + 3 : n + 4$ ; las rentas no guardan entre sí la misma proporción que los *grados* de fertilidad, sino que guardan la proporción de las *diferencias* de fertilidad, partiendo de la tierra que no rinde renta alguna como 0.

Era necesario conservar los cuadros del original como explicación del texto. Sin embargo, para ilustrar los resultados de la investigación que a continuación se resumen, expongo más adelante una nueva serie de cuadros en que los rendimientos aparecen expresados en *bushels* (1/8 de *quarter*, o sean, 36.35 litros) y en chelines (= marcos).

El primer cuadro (XI) corresponde al cuadro I reproducido anteriormente [ver p. 695]. Acusa los rendimientos y las rentas de cinco clases de tierras, A–E, a base de una *primera* inversión de capital de 50 chelines, lo que, con una ganancia de 10 chelines, da un costo de producción total de 60 chelines por acre. Los rendimientos en trigo se cifran con un cálculo más bajo: 10, 12, 14, 16 y 18 *bushels* por acre. El precio de producción regulador que se obtiene es de 6 chelines por *bushel*.

Los 13 cuadros siguientes corresponden a los tres casos de renta diferencial II tratados en este capítulo y en los dos anteriores a base de una inversión *adicional* de capital de 50 chelines por acre realizada en la misma tierra con precio de producción constante, decreciente y ascendente. Cada uno de estos casos se expone, a su vez, tal como se presenta, 1° a base de la productividad invariable, 2° a base de la productividad decreciente y 3° a base de la productividad ascendente de la segunda inversión de capital respecto a la primera. Se tienen en cuenta, además, algunas variantes que deben ser ilustradas de un modo especial.

En el caso I: *Precio de producción constante*, tenemos:

*Variante 1:* Productividad invariable de la segunda inversión de capital (cuadro XII).

*Variante 2:* Productividad decreciente. Esta sólo puede presentarse sí en la tierra A no se realiza una segunda inversión. Caben aquí dos posibilidades:

- a) Que la tierra B no arroje tampoco renta alguna (cuadro XIII), y
- b) Que la tierra B no quede totalmente privada de renta (cuadro XIV).

*Variante 3:* Productividad ascendente (cuadro XV). También este caso excluye una segunda inversión de capital en la tierra A.

En el caso II: *Precio de producción decreciente*, tenemos:

*Variante 1:* Productividad constante de la segunda inversión (cuadro XVI).

*Variante 2:* Productividad decreciente (cuadro XVII). Estas dos variantes determinan que la tierra A sea eliminada de la competencia y que la tierra B quede privada de renta y regule el precio de producción.

*Variante 3:* Productividad ascendente (cuadro XVIII). el terreno conserva su función reguladora.

En el caso III: *Precio de producción ascendente*, caben dos posibilidades: que la tierra A carea de renta y se mantenga como reguladora de los precios, o que entre en la competencia una tierra peor que A, y sea reguladora del precio, en cuyo caso la tierra A producirá renta.

*Primera modalidad:* la tierra A sigue regulando los precios.

*Variante 1:* Productividad invariable de la segunda inversión (cuadro XIX). Este supuesto, según las premisas de que se parte, sólo puede darse cuando disminuya la productividad de la primera inversión.

*Variante 2:* Productividad decreciente de la segunda inversión (cuadro XX); ésta no excluye la productividad invariable de la primera inversión.

*Variante 3:* Productividad ascendente de la segunda inversión (Cuadro XXI); ésta supone, a su vez, una productividad decreciente de la inversión primera.

*Segunda modalidad:* entra en el campo de la competencia una clase peor de tierra (a la que llamamos a); la tierra A produce una renta.

*Variante 1:* La misma productividad de la segunda inversión (cuadro XXII).

*Variante 2:* Productividad decreciente (cuadro XXIII).

*Variante 3:* Productividad ascendente (cuadro XXIV).

Estas tres variantes se encuadran dentro de las condiciones generales del problema y no dan pie a ninguna observación especial.

Dicho esto, pasamos a reproducir los cuadros.

CUADRO XI

<i>Clase de tierra</i>	<i>Costo de producción Chelines</i>	<i>Producto Bushels</i>	<i>Precio de venta</i>	<i>Rendimiento Chelines</i>	<i>Renta</i>	<i>Aumento de renta</i>
A	60	10	6	60	0	0
B	60	12	6	72	12	12
C	60	14	6	84	24	2 x 12
D	60	16	6	96	36	3 x 12
E	60	18	6	108	48	4 x 12
Total					120	10 x 12

Un segundo capital es invertido en la misma tierra.

*Primer caso:* El precio de producción permanece constante.

*Variante 1:* La productividad de la segunda inversión de capital permanece constante:

CUADRO XII

<i>Clase de tierra</i>	<i>Costo de producción</i>	<i>Producto Bushels</i>	<i>Precio de venta</i>	<i>Rendimiento Chelines</i>	<i>Renta</i>	<i>Aumento de renta</i>
------------------------	----------------------------	-------------------------	------------------------	-----------------------------	--------------	-------------------------

	<i>Chelines</i>					
A	60+60=120	10+10=20	6	120	0	0
B	60+60=120	12+12=24	6	144	24	24
C	60+60=120	14+14=28	6	168	48	2 x 24
D	60+60=120	16+16=32	6	192	72	3 x 24
E	60+60=120	18+18=36	6	216	96	4 x 24
Total					240	10 x 24

*Variante 2:* Productividad decreciente de la segunda inversión de capital; en la tierra A no se realiza ninguna segunda inversión.

1) Cuando la tierra B no da renta:

CUADRO XIII

<i>Clase de tierra</i>	<i>Costo de producción Chelines</i>	<i>Producto Bushels</i>	<i>Precio de venta</i>	<i>Rendimiento Chelines</i>	<i>Renta</i>	<i>Aumento de renta</i>
A	60	10	6	60	0	0
B	60+60=120	12+ 8 =20	6	120	0	0
C	60+60=120	14+ 9 1/3=23 1/3	6	140	20	20
D	60+60=120	16+10 2/3 = 26 2/3	6	160	40	2 x 20
E	60+60=120	18+12 =30	6	180	60	3 x 20
Total					120	6 x 20

2) Cuando la tierra B da todavía una pequeña renta:

CUADRO XIV

<i>Clase de tierra</i>	<i>Costo de producción Chelines</i>	<i>Producto Bushels</i>	<i>Precio de venta</i>	<i>Rendimiento Chelines</i>	<i>Renta</i>	<i>Aumento de renta</i>
A	60	10	6	60	0	0
B	60+60=120	12+ 9 =21	6	126	6	6
C	60+60=120	14+10 1/2 = 24 1/2	6	147	27	6 x 21
D	60+60=120	16+12 =28	6	168	48	6 + 2 x 21
E	60+60=120	18+13 1/2 = 31 1/2	6	189	69	6 + 3 x 21
Total					150	4x6 + 6x21

*Variante 3:* Productividad ascendente de la segunda inversión de capital; sin segunda inversión en la tierra A:

CUADRO XV

<i>Clase de tierra</i>	<i>Costo de producción Chelines</i>	<i>Producto Bushels</i>	<i>Precio de venta</i>	<i>Rendimiento Chelines</i>	<i>Renta</i>	<i>Aumento de renta</i>
A	60	10	6	60	0	0
B	60+60=120	12+15 =27	6	162	42	42
C	60+60=120	14+17 1/2 = 31 1/2	6	189	69	42 + 27

D	60+60=120	16+20 =36	6	216	96	42+2x27
E	60+60=120	18+22 ½ = 40 ½	6	243	123	42+3x27
Total					330	4x42+6x27

Segundo caso: El precio de producción desciende.

Variante 1: Productividad constante de la segunda inversión de capital. La tierra A queda eliminada de la competencia. La tierra B no da ya renta:

CUADRO XVI

Clase de tierra	Costo de producción Chelines	Producto Bushels	Precio de venta	Rendimiento Chelines	Renta	Aumento de renta
B	60+60=120	12+12 =24	5	120	0	0
C	60+60=120	14+14 =28	5	140	20	20
D	60+60=120	16+16 =32	5	160	40	2 x 20
E	60+60=120	18+18 =36	5	180	60	3 x 20
Total					120	6 x 20

Variante 2: Productividad decreciente de la segunda inversión de capital; la tierra A queda eliminada. La tierra B no da ya renta:

CUADRO XVII

Clase de tierra	Costo de producción Chelines	Productos Bushels	Precio de venta	Rendimiento Chelines	Renta	Aumento de renta
B	60+60=120	12 + 9 = 21	5 5/7	120	0	0
C	60+60=120	14 + 10 ½ = 24 ½	5 5/7	140	20	20
D	60+60=120	16 +12 = 28	5 5/7	160	40	2 x 20
E	60+60=120	18 + 13 ½ = 31 ½	5 5/7	180	60	3 x 20
Total					120	6 x 20

Variante 3: Productividad ascendente de la segunda inversión de capital; la tierra A sigue en competencia. La tierra B produce renta:

CUADRO XVIII

Clase de tierra	Costo de producción Chelines	Producto Bushels	Precio de venta	Rendimiento To Chelines	Renta	Aumento de renta
A	60+60=120	10 + 15=25	4 4/5	120	0	0
B	60+60=120	12 + 18=30	4 4/5	144	24	24
C	60+60=120	14 + 21=35	4 4/5	168	48	2 x 24
D	60+60=120	16 + 24=40	4 4/5	192	72	3 x 24
E	60+60=120	18 + 27=45	4 4/5	216	96	4 x 24
Total					240	10 x 24

Tercer caso: El precio de producción aumenta.

A. [Primera modalidad,] la tierra A queda sin renta, sigue reguladora del precio.

Variante 1: Productividad constante de la segunda inversión de capital, lo que supone productividad decreciente de la primera inversión:

CUADRO XIX

Clase de tierra	Costo de producción Chelines	Producto Bushels	Precio de venta	Rendimiento Chelines	Renta	Aumento de renta
A	60+60=120	5 + 15 =20	6	120	0	0
B	60+60=120	6 + 18 =24	6	144	24	24
C	60+60=120	7 + 21 =28	6	168	48	2 x 24
D	60+60=120	8 + 24 =32	6	192	72	3 x 24
E	60+60=120	9 + 27 =36	6	216	96	4 x 24
Total					240	10 x 24

Variante 2: Productividad decreciente de la segunda inversión de capital, lo que no excluye productividad constante de la primera inversión:

CUADRO XX

Clase de tierra	Costo de producción Chelines	Producto Bushels	Precio de venta	Rendimiento Chelines	Renta	Aumento de renta
A	60+60=120	10 + 5=15	8	120	0	0
B	60+60=120	12 + 6=18	8	144	24	24
C	60+60=120	14 + 7=21	8	168	48	2 x 24
D	60+60=120	16 + 8=24	8	192	72	3 x 24
E	60+60=120	18 + 9=27	8	216	96	4 x 24
Total					240	10 x 24

Variante 3: Productividad ascendente de la segunda inversión de capital, lo que, según nuestras hipótesis implica una productividad decreciente de la primera inversión:

CUADRO XXI

Clase de tierra	Costo de producción Chelines	Producto Bushels	Precio de venta	Rendimiento Chelines	Renta	Aumento de renta
A	60+60=120	5 + 12 ½ = 17 ½	6 6/7	120	0	0
B	60+60=120	6 + 15 =21	6 6/7	144	24	24
C	60+60=120	7 + 17 ½ = 24 ½	6 6/7	168	48	2 x 24
D	60+60=120	8 + 20 =28	6 6/7	192	72	3 x 24
E	60+60=120	9 + 22 ½ = 31 ½	6 6/7	216	96	4 x 24
Total					240	10 x 24

B. (Segunda modalidad): una tierra de calidad inferior [a la que designamos *a* se convierte en reguladora de los precios, con lo que la tierra A produce renta. Esto permite que la segunda inversión de una productividad igual en todas las variantes:

Variante 1: Productividad constante de la segunda inversión de capital.

CUADRO XXII

Clase de tierra	Costo de producción Chelines	Producto Bushels	Precio de venta	Rendimiento Chelines	Renta	Aumento de renta
a	120	16	7 ½	120	0	0
A	60+60=120	10 + 10=20	7 ½	150	30	30
B	60+60=120	12 + 12=24	7 ½	180	60	2 x 30
C	60+60=120	14 + 14=28	7 ½	210	90	3 x 30
D	60+60=120	16 + 16=32	7 ½	240	120	4 x 30
E	60+60=120	18 + 18=36	7 ½	270	150	5 x 30
Total					450	15 x 30

Variante 2: Productividad decreciente de la segunda inversión de capital.

CUADRO XXIII

Clase de tierra	Costo de producción Chelines	Producto Bushels	Precio de venta	Rendimiento Chelines	Renta	Aumento de renta
a	120	15	8	120	0	0
A	60+60=120	10 + 7 ½ = 17 ½	8	140	20	20
B	60+60=120	12 + 9 = 21	8	168	48	20+28
C	60+60=120	14 + 10 ½ = 24 ½	8	196	76	20+2x28
D	60+60=120	16 + 12=28	8	224	104	20+3x28
E	60+60=120	18 + 13 ½ = 31 ½	8	252	132	20+4x28
Total					380	5x20+10x28

Variante 3: Productividad ascendente de la segunda inversión de capital.

CUADRO XXIV

Clase de tierra	Costo de producción Chelines	Producto Bushels	Precio de venta	Rendimiento Chelines	Renta	Aumento de renta
A	120	16	7 ½	120	0	0
A	60+60=120	10 + 12 ½ = 22 ½	7 ½	168 ¾	48 ¾	15+15+33 ¾
B	60+60=120	12 + 15=27	7 ½	202 ½	82 ½	15+2x33 ¾
C	60+60=120	14 + 17 ½ = 31 ½	7 ½	236 ¼	116 ¼	15+3x33 ¾
D	60+60=120	16 + 20=36	7 ½	270 ¾	150	15x4x33 ¾
E	60+60=120	18 + 22 ½ = 40 ½	7 ½	303 ¾	183 ¾	15x5x33 ¾
Total					581 ¼	5x15+15x33 ¾

De los cuadros anteriores se desprenden las conclusiones siguientes:

En primer lugar, nos encontramos con que la proporción entre las rentas es exactamente la misma que existe entre las diferencias de fertilidad, considerando como 0 la tierra privada de renta, que actúa como

reguladora. No son los rendimientos absolutos, sino las diferencias de rendimiento las que determinan la renta. Lo mismo si las distintas clases de tierras arrojan 1, 2, 3, 4 ó 5 *bushels* por acre que sí arrojan 11, 12, 13, 14 ó 15, las rentas serán en ambos casos, de 0, 1, 2, 3 y 4 *bushels*, o su correspondiente precio en dinero.

Pero mucho más importante que éste es el resultado que se desprende por lo que se refiere a los rendimientos totales al repetirse la inversión de capital en la misma tierra.

En cinco casos de los trece investigados, vemos que al doblarse la inversión de capital *se dobla* también el total de las rentas; éstas se convierten de  $10 \times 24$  chelines = 240. Estos casos son:

Caso I, precio constante, variante I aumento de producción invariable (cuadro XII).

Caso II, precio decreciente, variante III: aumento de producción ascensional (cuadro XVIII).

Caso III, precio ascendente, primera modalidad, en que la tierra A se mantiene como reguladora, en las tres variantes (cuadros XIX, XX y XXI).

Hay cuatro casos en que la renta asciende a *más del doble* a saber:

Caso 1, variante III, precio constante, pero aumento de producción creciente (cuadro XV). El total de rentas asciende a 330 chelines.

Caso III, segunda modalidad, en que la tierra A arroja una renta, en las tres variantes (cuadro XXII, renta =  $15 \times 30 = 450$  chelines; cuadro XXIII, renta =  $5 \times 20 + 20 \times 28 = 380$  chelines; cuadro XXIV, renta =  $5 \times 15 + 15 \times 33 \frac{3}{4} = 581 \frac{1}{4}$  chelines.

Hay un caso en que la renta *aumenta*, pero no al doble de la renta correspondiente a la primera inversión de capital:

Caso I, precio constante, variante II: productividad decreciente de la segunda inversión, en condiciones en que B no queda totalmente privada de renta (cuadro XIV, renta =  $4 \times 6 + 6 \times 21 = 150$  chelines).

Finalmente, sólo hay tres casos en que la renta total, ante la segunda inversión de capital, siga siendo la misma para todas las clases de tierra en su conjunto que en la primera inversión (cuadro XI); son los casos en que la tierra A queda eliminada de la competencia y la tierra B se convierte en tierra reguladora y, por tanto, carente de renta. Por consiguiente, no sólo desaparece la renta de B, sino que además disminuye en cada uno de los siguientes eslabones de la cadena, lo cual condiciona el resultado final. Los casos son los siguientes:

Caso 1, variante II, cuando las condiciones son tales que queda eliminada la tierra A (cuadro XIII). La suma de rentas es  $6 \times 20$  y, por tanto,  $10 \times 12 = 120$ , como en el cuadro XI.

Caso II, variantes I y II. Aquí, según la premisa de que se parte, desaparece necesariamente la tierra A (cuadros XVI y XVII) y la suma de rentas se convierte de nuevo en  $6 \times 20 = 10 \times 12 = 120$  chelines.

Esto quiere decir, pues, que en la gran mayoría de los casos que pueden presentarse, la renta, tanto por acre de la tierra que da una renta como considerada en su suma total, la renta aumenta al aumentar el capital invertido en la tierra. Sólo hay tres casos entre los trece investigados en que su total permanece invariable. Son los casos en que la clase inferior de tierra, que hasta ahora no rendía renta alguna y que regula los precios, es eliminada de la competencia, con lo cual pasa a ocupar su puesto y queda, por tanto, privada de renta la inmediatamente superior. Pero, aun en estos casos, suben las rentas de las clases de tierras mejores, en comparación con las que devengan en la primera inversión de capital; sí la renta de C baja de 24 chelines a 20, las de D y E suben de 36 chelines a 48 y de 48 a 60, respectivamente.

Un descenso del total de rentas por debajo del nivel de la primera inversión de capital (cuadro XI) sólo puede darse cuando quede eliminada de la competencia la tierra B además de la A, pasando a verse privada de renta y a regular los precios la tierra C.

Por consiguiente, cuanto más capital se invierta en la tierra, cuanto más desarrollada se halle la agricultura y la civilización en general dentro de un país, tanto más aumentarán las rentas, lo mismo por acre que en cuanto al total, más gigantesco será el tributo que la sociedad vendrá obligada a pagar a los grandes terratenientes bajo la forma de excedente de ganancias, mientras todas las clases de tierras cultivadas se hallen en condiciones de hacer frente a la competencia.

Esta ley explica la maravillosa vitalidad de la clase de los grandes terratenientes. No hay ninguna clase social que viva con tal despilfarro, que reclame el derecho a vivir dentro del lujo tradicional que “corresponde a su posición”, sin preocuparse para nada de la procedencia del dinero, que acumule con tal ligereza deudas y más deudas. Y, sin embargo, se mantiene todavía en pie, gracias al capital que otros invierten en la tierra y del que ella saca sus rentas, completamente desproporcionadas a las ganancias percibidas por los capitalistas.

Pero al mismo tiempo, esta ley explica por qué va agotándose gradualmente esta vitalidad de los grandes terratenientes.

Al abolirse en 1846 los aranceles contra los cereales en Inglaterra, los fabricantes ingleses creyeron que con aquel golpe habían reducido a la pobreza a la aristocracia terrateniente. Lejos de ello, los terratenientes se enriquecieron todavía más. ¿Cómo se explica esto? Muy sencillamente. En primer lugar, los terratenientes, a partir de ahora, exigieron a sus arrendatarios capitalistas, en los contratos de arriendo, que invirtiesen 12 libras esterlinas anuales en cada acre de tierra, y en segundo lugar, los terratenientes, copiosamente representados en la Cámara de los Comunes, se votaron una fuerte subvención del Estado para el drenaje y otras mejoras permanentes de sus tierras. Como no se operó una eliminación total de la tierra peor, sino que, a lo sumo, y además de un modo puramente temporal, se la empleó simplemente para otros fines, las rentas subieron en proporción a la mayor inversión de capital y la aristocracia terrateniente mejoró incluso de situación.

Pero todo es perocedero. Las líneas transoceánicas de navegación y los ferrocarriles indios, norte y sudamericanos pusieron a grandes extensiones alejadas de tierras en condiciones de competir en los mercados cerealistas de Europa. De una parte, a las praderas norteamericanas y a las pampas argentinas, estepas que la misma naturaleza se había encargado de convertir en fecundas tierras para el arado, tierras vírgenes que podían dar durante años abundantes cosechas aun con métodos primitivos de cultivo y sin el empleo de abonos. De otra parte, las tierras pertenecientes a las comunidades campesinas de Rusia y la India, obligadas a vender una parte cada vez mayor de su producto para obtener dinero con qué hacer frente a los impuestos que el implacable despotismo del Estado les arrancaba, no pocas veces por medio de la tortura. Estos productos se vendían sin tener en cuenta el costo de producción, al precio que el intermediario ofrecía, pues el campesino necesitaba a toda costa dinero para el vencimiento. El arrendatario y el campesino europeos no podían hacer frente, a base de las antiguas rentas, a esta doble competencia: la de la tierra virgen de América y la del campesino ruso e indio colocado en el torniquete de los impuestos. Una parte de la tierra de Europa quedó definitivamente eliminada de la competencia en el cultivo de cereales, las tierras bajaron en todas partes. El segundo caso, variante II: precio decreciente y productividad descendente de las inversiones adicionales de capital, se convirtió en norma general para toda Europa, y de aquí las quejas que exhalan los agrarios desde Escocia hasta Italia y desde el sur de Francia hasta la Prusia oriental. Afortunadamente, aún dista mucho de haberse lanzado al cultivo toda la tierra virgen; aún queda bastante en reserva para poder arruinar a toda la gran propiedad europea de la tierra, y además a la pequeña. (F. E.)

\*

Las rúbricas bajo las cuales debe exponerse la renta son las siguientes:

A. *Renta diferencial.*

1. Concepto de la renta diferencial. Ilustración a base de la fuerza hidráulica. Transición a la renta agrícola en sentido estricto.

2. Renta diferencial I, dimanada de la diversa fertilidad de distintas tierras.

3. Renta diferencial II, dimanada de inversiones sucesivas de capital en la misma tierra. La renta diferencial II debe investigarse:

- a) con precio de producción constante;
- b) con precio de producción decreciente;
- c) con precio de producción ascendente.

Además:

d) La transformación de la superganancia en renta.

4. Cómo influye esta renta en la cuota de ganancia.

B. *Renta absoluta.*

C. *El precio de la tierra.*

D. *Consideraciones finales sobre la renta del suelo.*

\*

Los resultados generales a que llegamos en nuestro estudio de la renta diferencial pueden resumirse así:

*Primero:* Las superganancias pueden formarse de diferentes maneras. En primer lugar, a base de la renta diferencial I, es decir, a base de invertir todo el capital agrícola en una extensión de tierras formada por tierras de distintas clases y de diferente fertilidad. En segundo lugar, como renta diferencial II, a base de la distinta productividad diferencial de inversiones sucesivas de capital en la misma tierra, es decir, a base de obtener aquí una productividad mayor, en *quarters* de trigo por ejemplo, de la que se obtiene con la misma inversión de capital, en la tierra de calidad inferior, que no arroja renta alguna, pero que regula el precio de producción. Pero, cualquiera que sea la procedencia de esta ganancia excedente, su transformación en renta y, por tanto, su desplazamiento del arrendatario al terrateniente, presupone siempre como condición (es decir,

independientes del precio general de producción, regulador del mercado) que correspondan a los productos parciales de las distintas inversiones sucesivas de capital, se compensen previamente para formar un precio medio individual de producción. Aquello en que el precio general regulador de producción del producto de un acre exceda de este precio medio individual de producción es lo que forma y lo que mide la renta por acre. En la renta diferencial I, los resultados diferenciales pueden distinguirse de por sí, puesto que se producen en tierras distintas y exteriormente diferenciables, a base de una inversión de capital por acre que se considera como la normal y del cultivo normal que a ella corresponde. En la renta diferencial II, hay que empezar por diferenciarlos; en realidad, lo primero que hay que hacer es reducirlos a la renta diferencial I, cosa que sólo puede hacerse del modo indicado. Tomemos por ejemplo el cuadro III [p. 638].

La tierra B arroja, por la primera inversión de capital de  $2\frac{1}{2}$  libras esterlinas, 2 *quarters* por acre, y por la segunda inversión, equivalente a la primera,  $1\frac{1}{2}$  *quarters*; en total,  $3\frac{1}{2}$  *quarters* en el mismo acre. Estos  $3\frac{1}{2}$  *quarters*, fruto de la misma tierra, no presentan ningún signo externo que permita distinguir cuáles son producto de la primera inversión de capital y cuáles de la segunda. Son todos ellos, en realidad, producto de un capital de 5 libras esterlinas en su conjunto; el hecho real es, simplemente, que un capital de  $2\frac{1}{2}$  libras esterlinas da un producto de 2 *quarters* y un capital de 5 libras produce, no 4 *quarters*, sino  $3\frac{1}{2}$ . El caso sería exactamente igual si las 5 libras rindieran 4 *quarters*, de modo que los rendimientos de las dos inversiones de capital fuesen iguales, o 5 *quarters*, de tal modo que la segunda inversión arrojase un excedente de 1 *quarter*. El precio de producción de los

2 primeros *quarters* es de  $1\frac{1}{2}$  libras esterlinas por *quarter*, el de los segundos  $1\frac{1}{2}$  *quarters* 2 libras esterlinas por *quarter*. Los  $3\frac{1}{2}$  *quarters* cuestan, por tanto, en su conjunto, 6 libras esterlinas. Este es el precio individual de producción del producto total, lo que supone una media de 1 libra esterlinas y  $14\frac{2}{7}$  chelines por *quarter*, o sean, en números redondos,  $1\frac{3}{4}$  libras esterlinas. A base del precio general de producción de 3 libras, determinado por la tierra A, esto supone una superganancia de  $1\frac{1}{4}$  libras esterlinas por *quarter*, lo que en  $3\frac{1}{2}$  *quarters* da un total de  $4\frac{3}{8}$  libras. A base del precio medio de producción de B, se traduce, en números redondos, en  $1\frac{1}{2}$  *quarters*. La ganancia excedente de B se expresa, pues, en una parte alícuota del producto de B, en los  $1\frac{1}{2}$  *quarters*, que constituyen la renta en trigo y que se venden, con arreglo al precio general de producción, por  $4\frac{1}{2}$  libras esterlinas. Sin embargo, no puede decirse, a la inversa, que el producto excedente de un acre de B sobre un acre de A sea, sin más, materialización de superganancia y, por tanto, producto excedente. Según el supuesto de que se parte, el acre de B produce  $3\frac{1}{2}$  *quarters* y el acre de A 1 *quarter* solamente. El excedente del producto de B es, por tanto,  $2\frac{1}{2}$  *quarters*, pero la superganancia solamente  $1\frac{1}{2}$  *quarters*, pues en B se ha invertido el doble de capital que en A, por lo cual el costo de producción es también doble. Sí la inversión realizada en A fuese también de 5 libras esterlinas, con la misma cuota de productividad, el producto obtenido en esta tierra sería de 2 *quarters* en vez de 1, y así se vería que el verdadero producto excedente se obtiene, no por la comparación entre  $3\frac{1}{2}$  y 1, sino entre  $3\frac{1}{2}$  y 2, siendo, por tanto, no  $2\frac{1}{2}$ , sino  $1\frac{1}{2}$  *quarters*. Además, si B invirtiese una tercera porción de capital de  $2\frac{1}{2}$  libras esterlinas, que sólo rindiese 1 *quarter* de producto, el cual costase, por consiguiente, 3 libras esterlinas como en A, su precio de venta de 3 libras alcanzaría exclusivamente a cubrir el costo de producción, arrojaría tan sólo la ganancia media, pero no una ganancia excedente, es decir una ganancia susceptible de convertirse en renta. El producto por acre de una clase cualquiera de tierra, comparado con el producto por acre de la tierra A, no indica sí es el producto de una inversión de capital igual o mayor, ni sí el producto excedente cubre tan sólo el precio de producción o proviene de una mayor productividad del capital adicional.

*Segundo.* Partiendo de una cuota decreciente de productividad de las inversiones adicionales de capital – cuyo límite, en lo que se refiere a la nueva formación de ganancia excedente, lo forma aquella inversión de capital que sólo cubre el costo de producción, es decir, que produce el *quarter* de trigo tan caro como la misma inversión de capital en un acre de la tierra A, o sea, según el supuesto de que partimos, a 3 libras esterlinas–, de lo expuesto se desprende que el límite a partir del cual el capital total invertido en el acre de B deja de producir renta es aquel en que el precio individual de producción del producto obtenido por acre de B aumenta hasta ser igual al precio de producción por acre de A.

Si B sólo añade inversiones de capital que cubren el precio de producción y que, por tanto, no producen una superganancia ni, consiguientemente, una renta, esto elevará, indudablemente, el precio de producción individual por *quarter*, pero no afectará a la superganancia arrojada por inversiones anteriores de capital, ni eventualmente a la correspondiente renta. En efecto, el precio medio de producción es siempre inferior al de A, y si el excedente del precio por *quarter* disminuye, aumentará el número de *quarters* de trigo en la misma proporción, con lo cual el excedente total del precio permanecerá constante.

En el caso de cuyo supuesto partimos, las dos primeras inversiones de capital de 5 libras esterlinas producen en B  $3\frac{1}{2}$  *quarters* y, por tanto, según la premisa establecida,  $1\frac{1}{2}$  *quarter* de renta =  $4\frac{1}{2}$  libras esterlinas. Si se añade una tercera inversión de capital de  $2\frac{1}{2}$  libras, pero que sólo produzca 1 *quarter*

adicional, tendremos que el precio total de producción (incluyendo el 20% de ganancia) de los  $4\frac{1}{2}$  *quarters* será = 9 libras esterlinas y, por consiguiente, el precio medio de producción por *quarter* = 2 libras. Por tanto, el precio medio de producción por *quarter*, en B, habrá subido de  $1\frac{5}{7}$  libras esterlinas, a 2 libras, lo cual quiere decir que la ganancia excedente por *quarter*, comparada con el precio regulador de A, habrá bajado de  $1\frac{2}{7}$  libras esterlinas a 1. Pero  $1 \times 4\frac{1}{2} = 4\frac{1}{2}$  libras esterlinas es exactamente lo mismo que antes  $1\frac{2}{7} \times 3\frac{1}{2} = 4\frac{1}{2}$  libras esterlinas.

Supongamos ahora que se realicen en B una cuarta y una quinta inversión de capital de  $2\frac{1}{2}$  libras esterlinas cada una, produciendo el *quarter* de trigo a su precio general de producción solamente, en este caso, el producto total por acre serán  $6\frac{1}{2}$  *quarters* y su precio de producción 15 libras esterlinas. El precio medio de producción por *quarter*, en B, habrá aumentado nuevamente de 2 libras a  $2\frac{4}{13}$  y la ganancia excedente por *quarter*, comparada con el precio de producción regulador de A, habrá experimentado una nueva baja de 1 libra esterlina a  $\frac{9}{13}$  de libra. Pero ahora, estos  $\frac{9}{13}$  de libra deberán multiplicarse por  $6\frac{1}{2}$  *quarters* en vez de  $4\frac{1}{2}$ . Y  $\frac{9}{13} \times 6\frac{1}{2} = 1 \times 4\frac{1}{2}$  libras esterlinas.

De donde se sigue, en primer lugar, que, en estas circunstancias, no es necesario que el precio regulador de producción experimente ningún aumento para que puedan efectuarse inversiones adicionales de capital en la clase de tierra que arroja una renta aun hasta el punto en que el capital adicional deja de arrojar en absoluto una ganancia excedente, para arrojar solamente la ganancia media. Y se sigue, además, que la suma de la ganancia excedente por acre sigue siendo la misma aquí, por mucho que disminuya la ganancia excedente por *quarter*, pues esta disminución es compensada siempre por medio del correspondiente aumento del número de *quarters* producidos por acre. Para que el precio medio de producción se eleve por encima del precio general de producción (y, por tanto, aquí a 3 libras esterlinas en la tierra B), es necesario que se efectúen inversiones adicionales de capital cuyo producto tenga un precio de producción superior a las 3 libras esterlinas reguladoras. Pero, como veremos, ni esto basta, de por sí, para hacer que el precio medio de producción del *quarter*, en B, aumente hasta el precio general de producción de 3 libras esterlinas.

Supongamos que en la tierra B se produzcan:

1)  $3\frac{1}{2}$  *quarters* como antes, a 6 libras esterlinas de precio de producción, o sean, dos inversiones de capital de  $2\frac{1}{2}$  libras esterlinas cada una, produciendo las dos una ganancia excedente, pero de cuantía decreciente.

2) 1 *quarter* a 3 libras esterlinas; inversión de capital cuyo precio individual de producción sea igual al precio de producción regulador.

3) 1 *quarter* a 4 libras esterlinas; inversión de capital cuyo precio individual de producción exceda en un 25% del precio de producción regulador.

Tendremos así  $5\frac{1}{2}$  *quarters* por acre, que representarán 13 libras esterlinas, con una inversión de capital de 10 libras: cuatro veces la inversión de capital primitiva, pero sin llegar a tres veces el producto de la primera inversión de capital.

$5\frac{1}{2}$  *quarters* por 13 libras esterlinas da un precio medio de producción de  $2\frac{4}{11}$  libras esterlinas por *quarter*, lo que representa, pues, con un precio de producción regulador de 3 libras, un excedente de  $\frac{7}{11}$  libras esterlinas por *quarter*, que puede convertirse en renta.  $5\frac{1}{2}$  *quarters* vendidos al precio regulador de 3 libras dan  $16\frac{1}{2}$  libras esterlinas. Después de deducir el costo de producción de 13 libras, quedan  $3\frac{1}{2}$  libras esterlinas de ganancia excedente o renta, que, calculados al precio medio actual de producción del *quarter* en B, o sea, a  $2\frac{4}{11}$  libras esterlinas por *quarter*, representan  $1\frac{5}{72}$  *quarters*. En estas condiciones, la renta en dinero disminuiría en 1 libra esterlina y la renta en trigo en  $\frac{1}{2}$  *quarter* aproximadamente. Pero, a pesar de que la cuarta inversión adicional efectuada en B no sólo no produce una ganancia excedente, sino que produce incluso menos de la ganancia media, siguen existiendo una ganancia excedente y una renta. Supongamos que, además de la inversión de capital 3, también la 2 produzca por encima del precio de producción regulador; tendremos entonces que la producción total:  $3\frac{1}{2}$  *quarters* a 6 libras esterlinas + 2 *quarters* a 8 libras, en total  $5\frac{1}{2}$  *quarters* con un costo de producción de 14 libras. El precio medio de producción por *quarter* sería de  $2\frac{6}{11}$  libras esterlinas y dejaría un remanente de  $\frac{5}{11}$  de libra esterlina. Los  $5\frac{1}{2}$  *quarters*, vendidos a 3 libras uno, dan un total de  $16\frac{1}{2}$  libras; descontemos de ellas las 14 libras esterlinas de costo de producción, y quedarán  $2\frac{1}{2}$  libras esterlinas para la renta. Lo cual representará, a base del actual precio medio de producción en B,  $\frac{55}{56}$  de *quarter*. Sigue quedando, pues, una renta, aunque más reducida que antes.

Esto nos demuestra, desde luego, que en las tierras mejores con inversiones adicionales de capital, cuyo producto cuesta más del precio de producción regulador, la renta, por lo menos dentro de los límites de la práctica admisible, no debe desaparecer, sino simplemente disminuir, en proporción, por un lado, a la parte alícuota que este capital menos productivo represente dentro de la inversión total de capital y, de otro lado, en

proporción a la disminución de su productividad. El precio medio de su producto seguirá siendo inferior al precio regulador y seguirá arrojando, por tanto, una ganancia excedente susceptible de convertirse en renta.

Supongamos ahora que el precio medio del *quarter* de B coincida con el precio de producción general, como resultado de cuatro inversiones de capital sucesivas (2 ½, 2 ½, 5 y 5 libras esterlinas) de productividad decreciente:

				<i>Precio de producción</i>				<i>Excedente para rentas</i>	
	Capital Libras esterl.	<i>Ganancia</i> Libras esterl.	Rendimiento Quarters	Por quarter Libras esterl.	Total Libras esterl.	Precio de venta Libras esterl.	Rendimiento Libras esterl.	Quarters	Libras esterl.
1.	2 ½	½	2	1 ½	3	3	6	1	3
2.	2 ½	½	1 ½	2	3	3	4 ½	½	1 ½
3.	5	1	1 ½	4	6	3	4 ½	- ½	-1 ½
4.	5	1	1	6	6	3	3	-1	-3
	15	3	6		18		18	0	0

El arrendatario vende aquí cada *quarter* por su precio de producción individual y, por tanto, el total de *quarters* por el precio medio de producción por *quarter*, el cual coincide con el precio regulador de 3 libras esterlinas. Por consiguiente, sigue obteniendo con su capital de 15 libras esterlinas una ganancia del 20% = 3 libras. Pero la renta ha desaparecido. ¿Adónde ha ido a parar el excedente, a base de esta compensación de los precios individuales de producción de cada *quarter* con el precio general de producción?

La ganancia excedente correspondiente a las primeras 2 ½ libras esterlinas eran 3 libras; la correspondiente a las segundas 2 ½ libras, 1 ½; en total, ganancia excedente correspondiente a 1/3 del capital invertido, es decir, a 5 libras esterlinas = 4 ½ libras = 90%.

En la inversión de capital 3, las 5 libras esterlinas no sólo no arrojan una ganancia excedente, sino que su producto de 1 ½ *quarters*, vendido al precio general de producción, arroja un déficit de 1 1/3 libras. Finalmente, en la inversión de capital 4, también de 5 libras esterlinas, el producto de 1 *quarter*, vendido al precio general de producción, arroja un déficit de 3 libras. Sumadas las dos inversiones, arrojan, pues, un déficit de 4 ½ libras esterlinas, igual a la ganancia excedente que rinden las dos inversiones de capital 1 y 2.

Las ganancias excedentes y los déficits de ganancia se compensan entre sí. De aquí que desaparezca la renta. Pero, en realidad esto sólo es posible porque los elementos de la plusvalía que formaban la ganancia excedente o la renta pasan ahora a integrar la ganancia media. El arrendatario obtiene ahora a costa de la renta su ganancia media de 3 libras esterlinas, o sea, el 20%.

La compensación de los precios individuales de producción de B para formar el precio de producción general de A, que regula el precio comercial, presupone que la diferencia de menos que el precio individual del producto de las primeras inversiones de capital presenta con respecto al precio regulador, vaya compensándose más y más hasta quedar completamente neutralizado con la diferencia de más que arrojan las sucesivas inversiones sobre ese mismo precio regulador. De este modo, lo que aparece como superganancia, mientras se vende por separado el producto de las primeras inversiones de capital, se convierte así, poco a poco, en parte de su precio medio de producción y pasa de este modo a integrar la ganancia media, hasta que acaba siendo totalmente absorbido por ésta.

Si en vez de invertir en B 15 libras esterlinas de capital sólo se invierten 5 libras y los 2 ½ *quarters* adicionales del último cuadro se producen sometiendo a nuevo cultivo 2 ½ acres de A con un capital adicional de 2 ½ libras por acre, tendremos que el capital adicional desembolsado sólo representa 6 ¼ libras esterlinas y, por tanto, la inversión total efectuada en A y B para producir estos 6 *quarters* sólo ascenderá a 11 ¼ libras en vez de 15, con lo cual el costo total de producción, incluyendo la ganancia, será de 13 ½ libras solamente. Los 6 *quarters* seguirán vendiéndose por 18 libras esterlinas, pero la inversión de capital será ahora 3 ¾ menor que antes, y la renta en B será de 4 ½ libras esterlinas por acre, lo mismo que anteriormente. La cosa cambiaría si para producir los 2 ½ *quarters* adicionales se recurriese a tierras peores

que A, a  $A_{-1}$  y  $A_{-2}$ , de tal modo que el precio de producción por *quarter*, para  $1\frac{1}{2}$  *quarters*, fuese de 4 libras esterlinas en la tierra  $A_{-1}$  y el del último *quarter* de 6 libras en la tierra  $A_{-2}$ . En este caso, el precio de producción regulador serían 6 libras esterlinas por *quarter*. Los  $3\frac{1}{2}$  *quarters* de B se venderían por 21 libras esterlinas en vez de venderse por  $10\frac{1}{2}$  libras, lo que arrojaría una renta de 15 libras esterlinas en vez de  $4\frac{1}{2}$  y, representada en trigo, de  $2\frac{1}{2}$  *quarters* en vez de  $1\frac{1}{2}$ . Y en la tierra A, nos encontraríamos con que un *quarter* arrojaría ahora una renta de 3 libras esterlinas  $\frac{1}{2}$  *quarter*.

Pero, antes de entrar en este punto, debemos hacer una observación.

El precio medio del *quarter* de B se compensa, coincide con el precio general de producción de 3 libras esterlinas por *quarter* regulado por A mientras la parte del capital total que produce  $1\frac{1}{2}$  *quarters* de más es neutralizada por la parte del capital total que produce los  $1\frac{1}{2}$  *quarters* de menos. El tiempo que sea necesario para que esta compensación se opere o la cantidad de capital con productividad inferior a la media que haga falta invertir para ello en B dependerán, partiendo de la productividad superior a la media de las primeras inversiones de capital, de la infraproductividad relativa de los capitales posteriormente invertidos comparados con inversiones iguales de capital en la tierra peor A, que es la reguladora, o del precio individual de producción de su producto, comparado con el precio regulador.

De lo expuesto se desprende, ante todo:

*Primero.* Mientras los capitales adicionales se inviertan en la misma tierra con productividad excedente aunque en sentido descendente, aumenta la renta absoluta en trigo y en dinero por acre, aunque disminuya de un modo relativo, es decir, en proporción al capital invertido (y, por tanto, la cuota de la ganancia excedente o de la renta). El límite lo forma aquí aquel capital adicional que sólo arroja la ganancia media o el precio de producción cuyo producto coincide con el precio general de producción. El precio de producción sigue siendo, en estas circunstancias, el mismo, al menos que, el crecimiento de la oferta no haga superflua la producción de las tierras menos buenas. Aun con precios decrecientes, pueden estos capitales adicionales, dentro de ciertos límites, producir todavía una superganancia, aunque sea menor.

*Segundo.* La inversión de capital adicional que sólo produzca la ganancia media, cuya productividad excedente sea, por tanto,  $= 0$ , no altera en lo más mínimo la cuantía de la ganancia excedente ya creada ni, por tanto, la de la renta. El precio individual de producción del *quarter* de trigo crece de este modo en las clases mejores de tierra; el excedente por *quarter* disminuye, pero aumenta, en cambio, el número de *quarters* que encierran este remanente ahora reducido, con lo cual el producto no sufre alteración.

*Tercero.* Inversiones adicionales de capital, el precio individual de producción de cuyo producto supera al precio regulador y en las que, por tanto, la productividad excedente no sólo es  $= 0$ , sino menor de 0, una cantidad negativa, es decir, menor que la productividad de inversiones iguales de capital realizadas en la tierra reguladora A, hacen que el precio individual medio del producto total de la tierra mejor se acerque cada vez más al precio general de producción y, por tanto, van reduciendo gradualmente la diferencia entre ambos, diferencia que forma la ganancia excedente o la renta. Cada vez es mayor la parte de lo que forma la ganancia excedente o la renta que pasa a integrar la ganancia media. Sin embargo, el capital total invertido en cada acre de B sigue arrojando una ganancia excedente, sí bien con tendencia a disminuir a medida que aumenta la masa de capital de productividad inferior a la media y con arreglo al grado de esta infraproductividad. La renta, a medida que crece el capital y aumenta la producción, coincide aquí en términos absolutos, por acre, y no sólo en términos relativos, como ocurría en el segundo caso, con respecto a la magnitud creciente del capital invertido.

La renta sólo puede desaparecer tan pronto como el precio medio individual de producción del producto total en la tierra mejor B coincida con el precio regulador; es decir, cuando toda la ganancia excedente obtenida por las primeras inversiones más productivas de capital sea absorbida para la formación de la ganancia media.

El límite mínimo del descenso de la renta por acre es el punto en que desaparece. Pero este punto se presenta, no allí donde las inversiones adicionales de capital producen por debajo de la media, sino allí donde las inversiones adicionales de las partes de capital infraproductivas son tan grandes que su acción neutraliza la superproductividad de las primeras inversiones y donde la productividad del capital total invertido resulta igual a la del capital invertido en A, y por tanto el precio medio individual del *quarter* producido en B igual al del *quarter* producido en A.

El precio de producción regulador, o sean, 3 libras esterlinas, por *quarter*, seguiría siendo el mismo aun en este caso, a pesar de que desapareciese la renta. Sólo a partir de este punto tendría que aumentar necesariamente el precio de producción al aumentar bien el grado de infraproductividad del capital adicional, bien el volumen del capital adicional de la misma infraproductividad. Sí, por ejemplo, en el cuadro que figura en la p. 741, se produjesen  $2\frac{1}{2}$  *quarters* en vez de  $1\frac{1}{2}$  a razón de 4 libras esterlinas por *quarter* en la misma

tierra, tendríamos en total 7 *quarters* con 22 libras esterlinas de precio de producción; el *quarter* saldría a 3 1/7 de libras, es decir, un 1/7 de libra por encima del precio general de producción, el cual, en estas condiciones, tendría necesariamente que subir.

Esto quiere decir que podrá seguirse invirtiendo durante mucho tiempo capital adicional infraproductivo e incluso con creciente infraproductividad, hasta llegar al momento en que el precio individual de producción del *quarter* producido en las tierras mejores sea igual al precio general de producción, hasta llegar al momento en que el excedente de éste sobre aquél y, por tanto, la ganancia excedente y la renta, desaparezcan totalmente.

Incluso en este caso, al desaparecer la renta en las clases de tierra mejores, el precio medio individual de su producto no haría más que coincidir con el precio general de producción, sin que, por consiguiente, fuese necesario que éste aumentase.

En el ejemplo anterior, se producían en la tierra mejor B, que es la última de todas en la serie de las tierras mejores o tierras que arrojan una renta, 3 1/2 *quarters* con un capital de 5 libras esterlinas de productividad superior a la media y 2 1/2 *quarters* con un capital de 10 libras de productividad inferior, en total 6 *quarters*, de los que 5 1/12 son producidos por las últimas fracciones de capital con productividad deficitaria. Sólo a partir de este punto aumenta el precio medio individual de producción de los 6 *quarters* a 3 libras esterlinas el *quarter*, coincidiendo, por tanto, con el precio general de producción.

Sin embargo, bajo la ley de la propiedad territorial, los últimos 2 1/2 *quarters* no podrían producirse de este modo, a 3 libras esterlinas el *quarter*, salvo el caso en que pudieran producirse en 2 1/2 acres nuevos de la tierra A. Habría opuesto un límite el caso en que el capital adicional sólo produce a base del precio general de producción. Pasado este límite tendrían que cesar las inversiones adicionales de capital en la misma clase de tierra.

En efecto, sí el arrendatario tiene que pagar 4 1/2 libras esterlinas por las dos primeras inversiones de capital tendrá que seguir las abonando, y cada inversión de capital que produzca un *quarter* de trigo por menos de 3 libras supondrá para él una disminución de su ganancia. Y esto entorpecerá la compensación del precio medio de producción en caso de infraproductividad.

Adaptemos este caso al ejemplo anterior, en que el precio de producción de la tierra A, de 3 libras esterlinas por *quarter*, regula el precio de B.

					Precio de venta				
	Capital Libras esterl.	Ganancia Libras esterl.	Precio de producción Libras esterl.	Rendimiento Quarters	Precio de producción por Quarter Libras esterl.	Por Quarter Libras esterl.	Total Libras esterl.	Super ganancia Libras esterl.	Perdida Libras esterl.
1.	2 1/2	1/2	3	2	1 1/2	3	6	3	—
2.	2 1/2	1/2	3	1 1/2	2	3	4 1/2	1 1/2	—
3.	5	1	6	1 1/2	3	3	4 1/2	—	1 1/2
4.	5	1	6	1	6	3	3	—	3
	15	3	18				18	4 1/2	4 1/2

El costo de producción de los 3 1/2 *quarters* en las dos primeras inversiones de capital son también 3 libras esterlinas por *quarter*, para el arrendatario, puesto que tiene que pagar una renta de 4 1/2 libras esterlinas que hace que la diferencia entre su precio individual de producción y el precio general de producción no se quede en su bolsillo. Por consiguiente, para él, el remanente del precio del producto de las dos primeras inversiones de capital no sirve para compensar el déficit que arrojan los productos de las inversiones tercera y cuarta.

Los 1 1/2 *quarters* producidos con la inversión de capital 3 le cuestan al arrendatario, incluyendo la ganancia, 6 libras esterlinas, pero sólo puede venderlos, a base del precio regulador de 3 libras por *quarter*, por 4 1/2 libras. Por tanto, no sólo perdería toda la ganancia, sino que perdería además 1/2 libra esterlina, o sea, el 10% del capital invertido, que son 5 libras esterlinas. La pérdida de ganancia y capital en la inversión 3 representaría para él 1 1/2 libras esterlinas y en la inversión 4, 3 libras, es decir, 4 1/2 libras esterlinas en total, exactamente lo mismo que representa la renta para las mejores inversiones de capital, cuyo producto

individual de producción no puede entrar en función de compensación en el precio medio individual de producción del producto total de B, porque el remanente se paga a un tercero en concepto de renta.

Si fuese necesario, para cubrir la demanda, que la tercera inversión de capital produjese los  $1\frac{1}{2}$  *quarters* adicionales, el precio comercial regulador tendría que aumentar, elevándose a 4 libras el *quarter*. Como consecuencia de este encarecimiento del precio comercial regulador, aumentaría la renta de B para la primera y la segunda inversión de capital y arrojaría también una renta la tierra A.

Por tanto, aunque la renta diferencial no es sino la metamorfosis formal de la superganancia en renta y la propiedad de la tierra sólo permite aquí al terrateniente apoderarse de la ganancia excedente del arrendatario, vemos que la inversión sucesiva de capital en la misma superficie de tierra o, lo que es lo mismo el incremento del capital invertido en la misma superficie de tierra, a base de una cuota decreciente de productividad del capital y de un precio regulador invariable, tropieza mucho antes con su límite y, por consiguiente, encuentra en realidad, más o menos, un límite artificial como consecuencia de la transformación puramente formal de la ganancia excedente en renta del suelo, que se deriva de la propiedad privada sobre la tierra. El alza del precio general de producción, que se desenvuelve aquí dentro de límites más estrechos que en general, no es, pues, en este caso, solamente la razón de que aumente la renta diferencial, sino que la existencia de la renta diferencial como tal renta es, al mismo tiempo, la razón de que aumente antes y más rápidamente el precio general de producción, para asegurar de este modo la oferta de la mayor cantidad de producto, que ahora se hace necesaria.

Asimismo debe tenerse en cuenta lo siguiente.

La adición de nuevo capital en la tierra B no podría hacer que el precio regulador aumentase, como ocurre más arriba, a 4 libras esterlinas si la tierra A pudiese suministrar el producto adicional por menos de 4 libras mediante una inversión suplementaria de capital, o si entrase en la competencia una nueva tierra peor que A, con un precio de producción superior a 3 libras esterlinas pero inferior a 4. Vemos, pues, que la renta diferencial I y la renta diferencial II, la primera de las cuales constituye la base de la segunda, se sirven mutuamente de límites, lo que hace que sea necesario tan pronto efectuar inversiones sucesivas de capital en la misma extensión de tierra como proceder a inversiones simultáneas de capital en nuevas tierras adicionales. Asimismo funcionan como límites recíprocos en otros casos, en los que, por ejemplo, entran en turno tierras mejores.

## CAPITULO XLIV

### RENTA DIFERENCIAL TAMBIEN EN LA TIERRA PEOR DE CULTIVO

Supongamos que la demanda de trigo vaya en ascenso y que sólo pueda satisfacerse mediante inversiones sucesivas de capital infraproductivas en las tierras que arrojan una renta o mediante inversiones adicionales de capital con productividad también decreciente en la tierra A, o mediante inversiones de capital en nuevas tierras de calidad inferior a la de B.

Y tomemos a la tierra B como representante de las tierras que arrojan una renta.

La inversión adicional de capital exige un alza del precio comercial sobre el precio anterior regulador de producción de 3 libras esterlinas por *quarter*, para hacer posible el aumento de producción de 1 *quarter* (que aquí puede representar un millón de *quarters* como cada acre puede valer por un millón de acres) en B. Puede ocurrir que se incremente también la producción en C y en D, etc., en las clases de tierra que arrojan una renta más alta, pero siempre con superproductividad decreciente. Sin embargo, el *quarter* adicional de B se supone necesario para cubrir la demanda. Pues bien, si este *quarter* puede producirse más barato aumentando el capital invertido en A o recurriendo a la tierra inferior A<sub>-1</sub>, en la que el *quarter* pueda producirse, por ejemplo, a 4 libras esterlinas, mientras que el capital adicional invertido en A supondría ya un precio de producción de 3 ½ libras, tendríamos que sería el capital adicional invertido en B el que regularía el precio comercial.

Supongamos que A haya producido, como hasta aquí, 1 *quarter* a 3 libras esterlinas. Y B, también como hasta aquí, 3 ½ *quarters* en total al precio individual de producción de 6 libras en conjunto. Si ahora hace falta invertir en B 4 libras esterlinas de costo de producción (incluyendo la ganancia) para producir 1 *quarter* más, mientras que en A podría producirse este *quarter* por 3 ¾ libras, es evidente que se producirá en A y no en B. Supongamos, pues, que sea posible producir en B con 3 ½ libras de costo de producción adicional. En este caso, las 3 ½ libras esterlinas pasarán a ser el precio regulador de toda la producción. Pues bien, B venderá su producto que ahora son 4 ½ *quarters*, por 15 ¾ libras esterlinas. De ellas habrá que descontar los gastos de producción de los primeros 3 ½ *quarters*, o sean, 6 libras, y los del último *quarter*, o sean 3 ½ libras, lo que hace un total de 9 ½ libras esterlinas. Quedará una ganancia excedente para la renta = 6 ¼ libras, contra las 4 ½ solamente que quedaban antes. En este caso, el acre de A arrojarla también una renta de ½ libra; pero no sería la peor tierra A, sino la tierra mejor B la que regularía el precio de producción de 3 ½ libras. Se parte, naturalmente, en estos cálculos, del supuesto de que no puede disponerse de nueva tierra de calidad A, que tenga la misma situación favorable que la cultivada anteriormente, sino que hay que recurrir a una segunda inversión de capital en la misma extensión de tierra A ya cultivada, pero a un costo de producción mayor, o descender a la clase de tierra A<sub>-1</sub>, de calidad aún inferior. Tan pronto como las inversiones sucesivas de capital hacen que entre en acción la tierra diferencial II, pueden los límites del precio ascendente de producción ser regulados por la tierra mejor, y la tierra peor, base de la renta diferencial I, podrá entonces arrojar también una renta. De este modo, a base de la simple renta diferencial todas las tierras cultivadas arrojarían una renta. Tendríamos, pues, los dos cuadros siguientes, donde debemos entender por costo de producción la suma del capital invertido más el 20% de ganancia, o sea, ½ libra esterlina por cada 2 ½ libras invertidas,

lo que hace un total de 3 libras esterlinas.

Clase de tierra	Acres	Costo de producción Libras esterl.	Producto Quarters	Precio de venta Libras esterl.	Rendimiento o en dinero Libras esterl.	Renta en trigo Quarters	Renta en dinero Libras esterl.
A	1	3	1	3	3	0	0
B	1	6	3 ½	3	10 ½	1 ½	4 ½
C	1	6	5 ½	3	16 ½	3 ½	10 ½
D	1	6	7 ½	3	22 ½	5 ½	16 ½
Total	4	21	17 ½	3	52 ½	10 ½	31 ½

Tal es el estado que presentan las cosas antes de proceder a la nueva inversión de capital de 3 ½ libras esterlinas en B, que sólo produce 1 *quarter*. Después de esta inversión, los resultados son los siguientes:

<i>Clases de tierra</i>	<i>Acres</i>	<i>Costo de producción Libras esterl.</i>	<i>Producto Quarters</i>	<i>Precio de venta Libras esterl.</i>	<i>Rendimiento en dinero</i>	<i>Renta en trigo Quarters</i>	<i>Renta en dinero Libras esterl.</i>
A	1	3	1	3 ½	3 ½	1/7	½
B	1	9 ½	4 ½	3 ½	15 ¾	1 11/14	6 ¼
C	1	6	5 ½	3 ½	19 ¼	3 11/14	13 ¼
D	1	6	7 ½	3 ½	26 ¼	5 11/14	20 ¼
Total	4	24 ½	18 ½		64 ¾	11 ½	40 ¼

(Tampoco, estos cálculos son del todo exactos. Al arrendatario de B le cuestan los 4 ½ *quarters*, en primer lugar, 9 ½ libras esterlinas de gastos de producción y, en segundo lugar, 4 ½ libras en concepto de renta, en total 14 libras; costo medio por *quarter* = 3 1/9 libras esterlinas. Este precio medio de su producto total pasa a ser aquí el precio comercial regulador. Según esto, la renta de A pasaría a ser 1/9 de libra en vez de ½ libra, y la renta de B seguiría siendo 4 ½ libras como antes: 4 ½ *quarters* a 3 1/9 libras = 14 libras esterlinas; descontando 9 ½ libras de costo de producción, quedan 4 ½ libras esterlinas como superganancia. Vemos, pues, que a pesar de que varían las cifras, este ejemplo demuestra cómo por medio de la renta diferencial II la tierra mejor, la que arroja ya una renta, regula los precios, pudiendo así convertir en fuente de renta *toda* la tierra, incluso la que antes no dejaba renta alguna. *F.E.*)

La renta en trigo tiene que aumentar necesariamente tan pronto como aumenta el precio regulador de producción del trigo, es decir, tan pronto como aumentan de precio el *quarter* de trigo producido en la tierra reguladora o la inversión reguladora de capital en una de las clases de tierras. Es lo mismo que si todas las clases de tierras se hubiesen vuelto menos productivas y sólo produjesen todas ellas con 2 ½ libras esterlinas de nueva inversión de capital, por ejemplo 5/7 de *quarter* en vez de 1 *quarter*. Lo que producen de más en trigo con la misma inversión de capital se convierte en producto excedente, en el que toma cuerpo la superganancia y, por tanto, la renta. Suponiendo que la cuota de ganancia siguiese siendo la misma, el arrendatario podría comprar menos cantidad de trigo con su ganancia. La cuota de ganancia puede seguir siendo la misma si el salario no aumenta, bien porque se halle reducido al mínimo físico, es decir, porque sea inferior al valor normal de la fuerza de trabajo, bien porque los demás artículos destinados al consumo de los obreros y suministrados por la industria experimenten una baratura relativa; bien porque la jornada de trabajo se prolongue o se haga más intensiva y, por tanto, la cuota de ganancia en las ramas de producción siga siendo la misma, si es que no aumenta, o bien, finalmente, porque aun invirtiéndose el mismo capital en la agricultura, aumente el capital constante y disminuya el variable.

Hemos examinado ya la primera manera de obtener una renta sobre el mal terreno A sin necesidad de que se ponga en cultivo otra tierra peor, a saber: por la diferencia entre su precio de producción individual, hasta aquí regulador, y el nuevo y más alto precio de producción a que el último capital adicional infraproductivo invertido en la tierra mejor suministra el producto adicional necesario.

Si el producto adicional tuviese que ser suministrado por la tierra A<sub>-1</sub>, que sólo puede producir el *quarter* a 4 libras esterlinas, la renta por acre en la tierra A aumentaría a 1 libra. Pero, en este caso, la tierra A<sub>-1</sub> pasaría a ocupar el puesto de A como la tierra peor en cultivo, y A aparecería ahora como el eslabón inferior en la cadena de las clases de tierra que arrojan una renta. La renta diferencial I habría cambiado. Este caso cae, pues, fuera del campo de estudio de la renta diferencial II, que nace en la diferente productividad de inversiones sucesivas de capital en la misma extensión de tierra.

Pero la tierra A puede arrojar renta diferencial, además, de otros dos modos.

A base de mantenerse invariable el precio –partiendo de un precio cualquiera dado, que puede ser incluso más bajo, comparado con el anterior–, cuando la inversión adicional de capital despliegue una superproductividad, lo que es evidentemente siempre al caso; al menos hasta cierto punto, para las peores tierras.

En segundo lugar, cuando disminuya, por el contrario, la productividad de las inversiones sucesivas de capital en la tierra A.

En ambos casos se parte del supuesto de que la mayor producción se halla determinada por el aumento de la demanda.

Pero aquí se ofrece, desde el punto de vista de la renta diferencial, una peculiar dificultad nacida de la ley anteriormente expuesta, según la cual es siempre el precio medio individual de producción del *quarter*, el que

actúa como determinante sobre la producción total (o la inversión de capital en su conjunto). Pero, tratándose de la tierra A, no existe fuera de ella, como ocurre con las clases de tierra mejores, un precio de producción que límite para nuevas inversiones de capital la compensación del precio de producción individual con el general, pues el precio individual de producción de A es precisamente el precio general de producción que regula el precio comercial.

Supongamos:

1) *En caso de productividad ascendente de las inversiones sucesivas de capital*, pueden producirse en 1 acre de A, con 5 libras esterlinas de capital, correspondientes a 6 libras esterlinas de costo de producción, 3 *quarters* en vez de 2. La primera inversión de capital de  $2\frac{1}{2}$  libras produce 1 *quarter*, la segunda 2 *quarters*. En este caso, 6 libras esterlinas de costo de producción producen 3 *quarters*, lo cual quiere decir que el costo medio de producción del *quarter* será 2 libras esterlinas; por consiguiente, si los 3 *quarters* se venden a 2 libras, A seguirá sin arrojar renta alguna y únicamente habrá cambiado la base de la renta diferencial II. Ahora, el precio de producción regulador serán 2 libras en vez de 3; un capital de  $2\frac{1}{2}$  libras esterlinas producirá ahora, por término medio, en la peor tierra,  $1\frac{1}{2}$  *quarters* en vez de 1, ésta pasará a ser la productividad oficial para todas las clases de tierras mejores con una inversión de  $2\frac{1}{2}$  libras. Una parte de su producto excedente anterior pasará ahora a integrar su producto necesario y otra parte a integrar su ganancia media.

En cambio, si el cálculo se hace como en las mejores clases de tierra, donde el cálculo medio no altera para nada el excedente absoluto, porque el precio general de producción es aquí un límite dado, entonces el *quarter* de la primera inversión de capital costará 3 libras esterlinas y los 2 *quarters* de la segunda  $1\frac{1}{2}$  libras cada uno. De este modo, A producirá una renta en trigo de 1 *quarter* y una renta en dinero de 3 libras esterlinas, pero los 3 *quarters*, vendidos al precio antiguo, darán un total de 9 libras. Si se efectúa una tercera inversión de capital de  $2\frac{1}{2}$  libras esterlinas con la misma productividad de la segunda, tendremos que se producen en total 5 *quarters* con 9 libras esterlinas de costo de producción. Si siguiese siendo regulador el precio medio individual de producción de A, el *quarter* tendría que venderse ahora a  $\frac{4}{5}$  libras. El precio medio habría vuelto a bajar, no como consecuencia de un nuevo aumento de la productividad de la tercera inversión de capital, sino simplemente por la aparición de una nueva inversión de capital con la misma productividad adicional que la segunda. En vez de aumentar la renta como en las clases de tierra que la arrojan, las inversiones sucesivas de capital de productividad más alta, pero invariable, hechas en la tierra A harían disminuir proporcionalmente el precio de producción y, por tanto, en igualdad de circunstancias, la renta diferencial en todas las demás clases de tierras. Sí, por el contrario, la primera inversión de capital que produce 1 *quarter* por 3 libras esterlinas de costo de producción se mantuviese como decisiva de por sí, los 5 *quarters* se venderían por 15 libras esterlinas y la renta diferencial de las inversiones posteriores de capital en la tierra A ascenderían a 6 libras. La inversión de más capital en cada acre de la tierra A, fuese cualquiera la forma en que se hiciese, representaría aquí una mejora, y el capital adicional haría que fuese también más productiva la parte primitiva del capital. Sería absurdo decir que  $\frac{1}{3}$  del capital produce 1 *quarter* y los  $\frac{2}{3}$  restantes 4.9 libras esterlinas por acre seguirían produciendo 5 *quarters*, mientras que 3 libras esterlinas sólo producirían 1. El que aquí se produjese o no una renta, una ganancia excedente, dependería en absoluto de las circunstancias del caso. En condiciones normales, el precio de producción regulador tendría que disminuir. Y esto será lo que ocurra cuando este cultivo mejorado, pero no unido a mayores gastos, se realice en la tierra A pura y simplemente porque se realiza también en las tierras mejores, es decir, porque se trata de una revolución general operada en la agricultura, de tal modo que ahora, cuando se hable de la fertilidad natural de la tierra A se dé por supuesto que se cultiva con 6 o con 9 libras esterlinas. Así acontecería, en efecto, cuando la mayoría de los acres de la tierra A cultivados que cubren la masa de la demanda de este país a que nos referimos, se sometiesen a este nuevo método. Pero si la mejora empieza afectando solamente a una pequeña parte de A, esta parte mejor cultivada arrojará un ganancia excedente, que el terrateniente se dispondrá a convertir rápidamente, en todo o en parte, en renta y a fijar como renta. De este modo, sí la demanda se acompasase a la creciente oferta, a medida que la tierra A fuese sometiéndose gradualmente al nuevo método en toda su extensión, podría irse formando poco a poco renta en toda la tierra de la clase A y confiscándose en todo o en parte, según las condiciones del mercado, la productividad excedente. La compensación del precio de producción de A a base del precio medio de su producto en caso de inversión incrementada del capital podría impedirse así, mediante la plasmación de la ganancia excedente de esta inversión incrementada de capital en forma de renta. En este caso, volveríamos a encontrarnos con lo que ya tuvimos ocasión de ver más arriba, en las tierras mejores, al ir disminuyendo la productividad de los capitales adicionales, a saber: que sería la transformación de la ganancia excedente en renta del suelo, es decir, la interposición de la propiedad territorial, la que elevaría el precio de producción, en vez de aparecer la renta diferencial simplemente como consecuencia de la diferencia entre el precio de producción individual y el general. Esto impediría en la tierra

A la coincidencia de ambos precios, al impedir que el precio de producción sea regulado por el precio medio de producción de A; mantendría así un precio de producción más alto que el necesario, creando con ello una renta. Y este mismo resultado podría producirse o mantenerse aun en el caso de existir la importación libre de trigo del extranjero, puesto que los arrendatarios se hallarían obligados a destinar a otro empleo, por ejemplo, a terrenos de pastos las tierras que podrían competir sin devengar una renta con el precio de producción del trigo determinado por factores exteriores a ellas, por cuya razón sólo podrían dedicarse al cultivo de cereales aquellas tierras que, devengando una renta, tuviesen un precio de producción medio individual por *quarter* inferior al precio de producción determinado del exterior. Habrá que suponer, en general, que en este caso el precio de producción bajará, pero no hasta el límite del precio medio, sino por encima de él, aunque por debajo del precio de producción de la tierra peor en cultivo A, con lo cual se limitará la competencia de nuevas tierras de esta clase.

2) *En caso de productividad decreciente de los capitales adicionales.* Supongamos que la tierra A<sup>-1</sup> sólo pueda producir el *quarter* adicional por 4 libras esterlinas y que la tierra A pueda producirlo por 3  $\frac{3}{4}$  libras, es decir, más barato, pero  $\frac{3}{4}$  de libra más caro que el *quarter* producido por su primera inversión de capital. En este caso, el precio total de los 2 *quarters* producidos en A sería = 6  $\frac{3}{4}$  libras esterlinas; por tanto, el precio medio por *quarter* = 3  $\frac{3}{8}$  libras. El precio de producción aumentaría, pero sólo en  $\frac{3}{8}$  de libra, mientras que si el capital adicional se invirtiese en una nueva tierra que produjese a 3  $\frac{3}{4}$  libras aumentaría en otros  $\frac{3}{8}$  de libra hasta 3  $\frac{3}{4}$  libras esterlinas, con lo cual determinaría el aumento proporcional de todas las demás rentas diferenciales.

El precio de producción de 3  $\frac{3}{8}$  libras esterlinas por *quarter* en A se compensaría así a base de su precio medio de producción, en caso de inversión incrementada de capital, y se convertiría en precio regulador; no arrojaría, pues, ninguna renta, ya que no arrojaría ninguna superganancia.

Pero si este *quarter* producido por la segunda inversión de capital se vendiese por 3  $\frac{3}{4}$  libras esterlinas, la tierra A arrojaría ahora una renta de  $\frac{3}{4}$  de libra, extensiva además a todos los acres de A en que no se efectúa ninguna inversión adicional de capital y que, por tanto, siguen produciendo a razón de 3 libras esterlinas el *quarter*, lo mismo que antes. Mientras existan tierras de la clase A sin cultivar, el precio sólo podrá elevarse temporalmente a 3  $\frac{3}{4}$  libras esterlinas. La incorporación de nuevas tierras de la clase A mantendría el precio de producción en 3 libras esterlinas hasta que se agotase toda la tierra de A, cuya situación favorable le permite producir el *quarter* más barato de 3  $\frac{3}{4}$  libras. Así habría que admitirlo, pues, aunque el terrateniente, por el hecho de que un acre de la tierra arroje renta, no quiera dejar ningún otro al arrendatario libre de renta.

Dependería, a su vez, de la mayor o menor generalización de la segunda inversión de capital en la tierra existente A el que el precio de producción se compensase a base del precio medio o que el precio individual de producción de la segunda inversión de capital pasase a ser el precio regulador, con sus 3  $\frac{3}{4}$  libras esterlinas. Esto último sólo ocurrirá cuando el terrateniente tenga tiempo de fijar como renta la ganancia excedente al precio de 3  $\frac{3}{4}$  libras por *quarter*, en tanto que se cubre la demanda.

Sobre la productividad decreciente de la tierra en inversiones sucesivas de capital debe consultarse a Liebig. Hemos visto que la disminución sucesiva de la productividad excedente de las inversiones de capital hacen que aumente siempre la renta por acre, a base de un precio de producción constante, y pueden incluso producir el mismo resultado aunque el precio de producción descienda.

Pero, en general, debe observarse lo siguiente:

Desde el punto de vista del modo capitalista de producción, hay siempre un encarecimiento relativo de los productos cuando, para obtener el mismo producto, se hace un desembolso; hay que pagar algo que antes no se pagaba. Pues por reposición del capital consumido en la producción sólo puede entenderse la reposición de valores que se traducen en determinados medios de producción. Los elementos naturales que entran como agentes en la producción sin costar nada, cualquiera que sea el papel que en la producción desempeñen, no entran en ella como partes integrantes del capital, sino como una fuerza natural gratuita de éste, es decir, como una fuerza productiva gratuita del trabajo, la cual, dentro del modo capitalista de producción, se presenta, al igual que ocurre con todas las fuerzas productivas, como una fuerza productiva del capital. Cuando, por tanto, entra en la producción una de estas fuerzas naturales que primitivamente no cuestan nada, no contribuye a la determinación del precio, mientras el producto suministrado con ella baste para cubrir la demanda. Pero sí, en el transcurso del desarrollo, es necesario suministrar un producto mayor del que puede crearse con ayuda de esta fuerza natural; si, por tanto, este producto adicional tiene que crearse sin la ayuda de esta fuerza natural o con ayuda de la acción humana, se incorpora al capital un nuevo elemento complementario. Se efectuará, pues, una inversión relativamente mayor para mantener el mismo producto. Y entonces, suponiendo que las demás circunstancias permanezcan invariables, se encarecerá la producción.

(De un cuaderno "Comenzado a mediados de febrero de 1876". [F.E])

*La renta diferencial y la renta como simple interés del capital incorporado a la tierra.*

Las llamadas mejoras permanentes –que modifican la condición física y en parte también la composición física de la tierra mediante operaciones que suponen una inversión de capital y pueden ser consideradas como incorporación del capital a la tierra– tienden casi todas a atribuir a una determinada tierra, a la tierra en determinado lugar concreto, cualidades que posee por naturaleza otra tierra, en otro lugar y no pocas veces en la inmediata vecindad. Hay tierras que están niveladas por naturaleza, otras en cambio necesitan ser niveladas por la mano del hombre; unas tierras poseen un desagüe natural, mientras que otras necesitan un drenaje artificial; unas poseen por naturaleza un mantillo profundo, que en otras es necesario crear artificialmente; unas tierras se hallan dotadas naturalmente de la cantidad de arena conveniente, en otras tiene que preocuparse el hombre de establecer la necesaria proporción; unos pastos se riegan naturalmente, otros tienen que regarse por obra del trabajo o, para decirlo en términos de economía política, por obra del capital.

Es, en verdad, una teoría peregrina y regocijante el que en una tierras, cuyas ventajas comparativas son ventajas adquiridas, la renta sea un interés, mientras que en otras, que poseen estas ventajas por obra de la naturaleza, no sucede así. (Pero, en realidad, la cosa, al desarrollarse, se tergiversa en el sentido de que, como en un caso la renta coincide realmente con el interés, se le llama también interés, aunque no es este el caso en absoluto, se bautiza falsamente la renta con ese nombre.) Pero la tierra, después de efectuar en ella una inversión de capital arroja una renta, no porque se haya invertido en ella capital, sino porque la inversión de capital convierte la tierra en un campo de inversión más productivo del que era antes. Supongamos que toda la tierra de un país necesitase de esta inversión de capital; entonces, toda tierra que aún no la hubiese recibido tendría que pasar necesariamente por esta fase y la renta (o el interés que rinde, en determinados casos) que arrojasen las tierras dotadas ya de su inversión de capital sería una renta diferencial, ni más ni menos que, si poseyesen esta ventaja por obra de la naturaleza, y las otras tuviesen que adquirirla por la mano del hombre.

También esta renta susceptible de ser reducida a interés se convierte en una renta diferencial pura, una vez que el capital invertido queda amortizado. De otro modo, habría que admitir la necesidad de que el mismo capital existiese como capital dos veces.

Es uno de los rasgos más divertidos el que todos los adversarios de Ricardo que combaten la determinación del valor exclusivamente por el trabajo, hagan valer frente a la renta diferencial resultante de las diferencias de la tierra, el que aquí se convierta en factor determinante del valor a la naturaleza en vez del trabajo y que, al mismo tiempo, reivindiquen esta función para la situación de las tierras y también, en mayor medida aún, para el interés del capital invertido en la tierra para su cultivo. El mismo trabajo produce el mismo valor para el producto creado en un momento dado; pero la magnitud o la cantidad de este producto y también, por tanto, la parte del valor que corresponde a una parte alícuota de este producto depende, partiendo de una cantidad de trabajo dada, única y exclusivamente de la cantidad de producto y ésta, a su vez, de la productividad de la cantidad dada de trabajo, no de la magnitud de esta cantidad. El que esta productividad se deba a la naturaleza o a la sociedad es de todo punto indiferente. Únicamente en el caso en que cueste, a su vez, trabajo y, por tanto, capital, incrementa el costo de producción con un nuevo elemento, cosa que no ocurre cuando se trata de la simple naturaleza.

## CAPITULO XLV

### LA RENTA ABSOLUTA DE LA TIERRA

Al analizar la renta diferencial, partíamos del supuesto de que la tierra peor de todas no devenga renta alguna o, para decirlo en términos más generales, de que sólo devenga renta la tierra cuyo, producto arroje un precio individual de producción inferior al precio de producción regulador del mercado, diferencia de la que nace una superganancia, que se traduce en renta. Ante todo, hay que advertir que la ley de la renta diferencial, como tal renta diferencial, es en absoluto independiente de la exactitud o la inexactitud de este supuesto.

Si llamamos  $P$  al precio general de producción que regula el mercado, vemos que  $P$  coincide, en cuanto al producto de la clase peor de tierras  $A$ , con su precio de producción individual; es decir, que el precio cubre el capital constante y el capital variable consumidos en la producción más la ganancia media (= ganancia de empresario más interés).

La renta, en este caso, es  $= 0$ . El precio individual de producción de la clase de tierra inmediatamente superior  $B$  es  $= P'$ , y  $P > P'$ ; es decir, cubre más que el precio real de producción del producto de  $P$  sobre  $P'$  y, por tanto, a la ganancia excedente que percibe el arrendatario de la clase  $B$ . Este  $d$  es el que se convierte en la renta abonada al terrateniente. En la tercera clase  $C$ , llamaremos  $P''$  al precio real de producción y diremos que  $P - P'' = 2d$ , siendo este  $2d$  el que se convierte en renta. Y lo mismo en lo que se refiere a la clase cuarta,  $D$ , llamando  $P'''$  al precio individual de producción  $P'''$ ,  $P - P''' = 3d$ , remanente que se convierte en renta, y así sucesivamente. Supongamos ahora que sea falso en cuanto a la clase  $A$  el supuesto de que la renta  $= 0$  y de que, por tanto, el precio de su producto  $= P + 0$ . Establezcamos más bien la premisa de que también esta tierra devenga una renta  $= r$ . En este caso, llegamos a dos conclusiones.

*Primera.* Si el precio del producto agrícola de la clase  $A$  no se hallase regulado por su precio de producción, sino que contuviese un remanente sobre éste, sería  $= P + r$ . En efecto presuponiendo el régimen capitalista de producción en su normalidad, es decir, presuponiendo que el remanente  $r$  que el arrendatario paga al terrateniente no represente una deducción del salario ni de la ganancia media del capital, la renta sólo podrá abonarse si el arrendatario vende su producto por encima del precio de producción, dejándole un remanente que representaría una ganancia excedente para él si no tuviese que cedérsela al terrateniente en forma de renta. El precio comercial regulador del proyecto total lanzado al mercado de todas las clases de tierras no sería en ese caso el precio de producción que arroja el capital en todas las ramas de producción en su conjunto, es decir, un precio igual al capital invertido más la ganancia media, sino que sería el precio de producción más la renta,  $P + r$ , y no  $P$ . En efecto, el precio del producto agrícola de la clase  $A$  expresa en general el límite del precio general regulador del mercado, del precio a que puede entregarse el producto total, y regula en este sentido el precio de este producto total.

Pero, *en segundo lugar*, en este caso, aunque resultase esencialmente modificado el precio general del producto agrícola, esto no destruiría en modo alguno la ley de la renta diferencial. En efecto, sí el precio del producto de la clase  $A$ , y por tanto el precio general del mercado, fuese  $= P + r$ , el precio de las clases  $B$ ,  $C$ ,  $D$ , etc. sería también  $= P + r$ . Pero como para la clase  $B$   $P - P' = d$ , tendríamos que  $(P + r)$  también  $= d$ , y para  $C$   $P - P'' = (P + r) - (P'' + r) = 2d$ , como finalmente, para  $D$   $P - P''' = (P + r) - (P''' + r) = 3d$ , y así sucesivamente. La renta diferencial seguiría, pues, siendo la misma y regulándose por la misma ley, aunque la renta entrañase un elemento distinto de esta ley y experimentase un aumento general a la par con el precio del producto agrícola. De donde se sigue que, cualquiera que sea la suerte que corra la renta de las clases de tierra menos fértiles, la ley de la renta diferencial no sólo es independiente de ello, sino que además el único modo de concebir la renta diferencial con arreglo a su carácter consiste en considerar la renta de la clase  $A = 0$ . En efecto, el hecho de que esta renta sea  $= 0$  o  $> 0$  no interesa en lo más mínimo cuando se trata de la renta diferencial y no hay por qué tomarlo en cuenta para nada.

La ley de la renta diferencial es, pues, independiente del resultado de la siguiente investigación.

Ahora bien, si seguimos indagando la razón del supuesto de que partimos, a saber: el de que el producto de la peor clase de tierra  $A$  no devengue renta alguna, tendremos que contestar necesariamente así: para la inversión de capital adicional en la clase de tierra  $A$ , basta con que el precio comercial del producto agrícola, del trigo, por ejemplo, alcance tal nivel, que un capital adicional invertido en la clase  $A$  cubra el precio de producción normal, deje, por tanto, la ganancia media corriente que corresponda al capital invertido. Esta condición le basta al capitalista para invertir nuevo capital con la ganancia corriente y valorizarlo del modo normal.

Sin embargo, también en este caso tiene que ser el precio comercial superior al precio de producción de A. Pues tan pronto como se lanza al mercado la cantidad adicional de producto necesaria, se modifica, evidentemente, la proporción entre la oferta y la demanda. La oferta, que antes era insuficiente, ha dejado de serlo. Por tanto, tiene que bajar el precio. Y, para poder bajar, es necesario que antes fuese más elevado que el precio de producción de A. Sin embargo, el carácter menos fructífero de la clase A, incorporada recientemente al cultivo, hace que ese precio no vuelva a descender tan bajo como lo estaba en la época en que era el precio de producción de la clase B el que regulaba el mercado. El precio de producción de A constituye el límite, no para el alza temporal, sino para el alza relativamente permanente del precio comercial. Si, por el contrario, la tierra incorporada recientemente al cultivo fuese más fructífera que la clase A, que regulaba hasta ahora los precios, y sin embargo, sólo alcanzase para cubrir la demanda adicional, el precio comercial permanecería invariable. Pero la investigación sobre si la clase inferior de tierra devenga renta coincide también en este caso con la que aquí estamos desarrollando, pues también aquí podríamos explicar el supuesto de que la clase A no devenga renta alguna por el hecho de que el precio comercial le basta al arrendatario para cubrir con este precio exactamente el capital invertido más la ganancia media; es decir, por el hecho de que el precio comercial le suministra el precio de producción de su mercancía.

Desde luego, el arrendatario capitalista puede, en estas condiciones, cultivar la clase de tierra A, siempre y cuando que sea él el llamado a decidir como capitalista. Se da la condición necesaria para que el capital pueda valorizarse normalmente en la clase de tierra A. Sin embargo, del hecho de que ahora el capital pueda invertirse por el arrendatario en la clase de tierra A con arreglo a las condiciones medias de valorización del capital siempre y cuando que no tenga que pagar renta alguna, no se desprende ni mucho menos que esta tierra perteneciente a la clase A vaya a ser puesta sin más a disposición de los arrendatarios. El hecho de que el arrendatario pueda valorizar su capital, sacándole la ganancia corriente, a condición de no pagar renta, no es ninguna razón para que el terrateniente ceda su tierra a aquél de un modo desinteresado y se sienta lo bastante filántropo para implantar el *crédit gratuit* a favor de este colega. Semejante supuesto entraña, en realidad, la eliminación de la propiedad territorial, la supresión de la propiedad privada sobre el suelo, cuya existencia representa precisamente una traba para la inversión de capital y para la libre valorización del mismo sobre la tierra, traba que no desaparece, ni mucho menos, por el mero hecho de que el arrendatario se haga la reflexión de que el nivel de los precios del trigo le permitiría sacar la ganancia corriente de su capital mediante la explotación de la tierra A, si no tuviese que pagar renta alguna, es decir, sí prácticamente pudiese considerar como no existente la propiedad privada sobre la tierra.

Sin embargo, en la renta diferencial va implícito el monopolio de la propiedad territorial, la existencia de la propiedad sobre la tierra como traba opuesta al capital, ya que sin ella la ganancia excedente no se convertiría en renta del suelo, ni correspondería al terrateniente en vez de corresponder al arrendatario. Y la propiedad territorial como traba persiste aún allí donde desaparece la renta del suelo como renta diferencial, es decir, en la clase A. Sí examinamos los casos en que, en un país de producción capitalista, puede invertirse capital en la tierra sin pagar una renta, veremos que todos ellos implican, de hecho, aunque no jurídicamente, la supresión de la propiedad territorial, supresión que sólo puede llevarse a efecto en circunstancias muy concretas y que presenten siempre un carácter puramente fortuito.

*En primer lugar*, cuando el mismo terrateniente es el capitalista o éste es, al mismo tiempo, el terrateniente. En este caso, cuando el precio comercial haya subido lo bastante para sacar de la clase de tierra A el precio de producción, es decir, para resarcirse de su capital más la ganancia media, puede *explotar directamente* la tierra de su propiedad. Pero, ¿por qué? Porque no se interpone ante él la propiedad territorial como traba que le impida invertir su capital. El puede considerar la tierra como simple elemento natural y, por tanto, dejarse guiar exclusivamente por el criterio de la valorización de su capital, por razones puramente capitalistas. Y estos casos se dan realmente en la práctica, pero siempre a título de excepción. Del mismo modo que la explotación capitalista de la tierra presupone la separación del capital en funciones y de la propiedad sobre la tierra, excluye como norma general la explotación directa de la propiedad territorial por el terrateniente. Enseguida se comprende que esta posibilidad es algo puramente fortuito. Si, al crecer la demanda de trigo, fuese necesario proceder al cultivo de una extensión mayor de la tierra A que la que se halla en manos de los propietarios que la explotan por sí mismos o, para decirlo en otros términos, si fuese necesario tomar en arriendo una parte de esta tierra para poder cultivarla, desaparece inmediatamente esta hipotética supresión de la traba que la propiedad territorial representa para la inversión de capital. Constituye una absurda contradicción partir del divorcio entre el capital y la tierra, entre el arrendatario y el terrateniente, característico del régimen capitalista de producción y luego, virando en redondo, presuponer como regla la explotación directa de la tierra por el terrateniente en todos aquellos casos en que el capital, si no existiese frente a él una propiedad territorial como poder independiente, no devengaría renta alguna por el cultivo de la

tierra. (Véase el pasaje en que A. Smith habla de la renta de las minas y que citamos más adelante (p. 783). Esta supresión de la propiedad privada es algo puramente casual. Puede producirse, o no.

*En segundo lugar*, puede ocurrir que dentro del complejo de una tierra arrendada, se encuentren algunas zonas que, según el nivel dado de los precios comerciales, no arrojen renta alguna, que por tanto se cedan gratis, aunque el terrateniente no lo considere así, ya que lo que a él le interesa es la renta de la tierra en su conjunto y no la renta especial de las distintas partes que la componen. En este caso, desaparece para el arrendatario, en lo que se refiere a las partes de la tierra que no devengan renta, la propiedad territorial como traba de la inversión de capital, y desaparece, además, gracias a su contrato con el mismo terrateniente. Pero si no paga renta alguna por estas porciones, es sencillamente porque la paga por la tierra de la que aquéllas son un accesorio. En estos casos, se presupone una combinación de circunstancias en la que no es necesario recurrir a la clase peor de tierra A como a un campo nuevo e independiente de producción, para cubrir la demanda, sino en que esta tierra se halla enclavada inseparablemente entre otras de mejor calidad. Pero el caso que se trata de investigar es precisamente aquel en que se cultivan independientemente tierras de la clase A, en que, por tanto, bajo las condiciones generales de la producción capitalista, es necesario recurrir al arriendo independiente de esta clase de tierras.

*En tercer lugar*, puede darse el caso de que un arrendatario invierta capital adicional en la misma tierra arrendada, aunque con los precios comerciales vigentes el producto adicional así logrado sólo, le rinda el precio de producción, la ganancia normal, pero sin permitirle pagar una renta adicional. Es decir, que pagará renta con una parte del capital invertido en la tierra y con la otra no. Pero este supuesto dista mucho de resolver el problema, como se ve por lo siguiente: si el precio comercial (y al mismo tiempo la fertilidad de la tierra) le permite lograr con el capital adicional un rendimiento mayor, que al igual que el capital primitivo le rinda, además del precio de producción, una ganancia excedente, se embolsará ésta durante todo el tiempo que se halle en vigor su contrato de arriendo. ¿Por qué? Porque, mientras rija el contrato de arriendo, no existe la traba de la propiedad sobre la tierra para la inversión de su capital en ella. Sin embargo, el simple hecho de que, para garantizarle esta ganancia excedente, sea necesario proceder a roturar de un modo independiente y a arrendar de un modo independiente también nueva tierra de calidad inferior prueba irrefutablemente que no basta con la inversión de capital adicional en la tierra antigua para cubrir la demanda acrecentada. Un supuesto excluye el otro. Podría decirse, claro está, que la renta de la clase peor de tierra A es también renta diferencial, comparada bien con la tierra cultivada directamente por el propietario (pero este caso sólo se da con carácter de excepción y de un modo casual); bien con la inversión adicional de capital en las antiguas tierras arrendadas que no devengan renta alguna. Pero ésta sería: 1° una renta diferencial que no procedería del distinto grado de fertilidad de las diversas clases de tierras y que, por tanto, no presupondría que la tierra A no paga renta y vende su producto al precio de producción. Y 2°, que las inversiones adicionales de capital hechas en la misma tierra arrendada arrojen o no una renta, es tan indiferente en cuanto al hecho de sí la tierra de la clase A nuevamente roturada devenga o no renta, como lo es, por ejemplo, en cuanto a la instalación de una nueva empresa fabril independiente, el hecho de sí otro fabricante de la misma rama industrial invierte una parte de su capital en títulos rentables, por no poder explotarlo íntegramente en su industria, o de sí procede a hacer en su negocio determinadas ampliaciones que no le rinden la ganancia completa, pero sí una ganancia mayor que el interés que podría percibir, por aquellos títulos. Para él, esto es algo puramente accesorio. En cambio, las nuevas empresas adicionales deberán rendir la ganancia media y se crean con esta perspectiva. Es cierto que las inversiones adicionales de capital hechas en las tierras antiguas arrendadas y el cultivo adicional de nuevas tierras de la clase A representan límites recíprocos. El límite dentro del cual puede invertirse capital adicional en la misma tierra arrendada bajo condiciones de producción más desfavorables lo señalan las nuevas inversiones concurrentes que se hagan en la tierra A; de otra parte, la renta que esta clase de tierra pueda arrojar se halla limitada por las inversiones adicionales de capital que concurran en las antiguas tierras arrendadas.

Sin embargo, todos estos subterfugios no resuelven el problema, el cual, planteado en términos simples, es el siguiente: supongamos que el precio comercial del trigo (que, para los efectos de nuestra investigación, representa al producto agrícola en su conjunto) baste para acometer el cultivo de ciertas partes de la clase de tierra A y para que el capital invertido en estas nuevas tierras arroje el precio de producción del producto, es decir, la reposición del capital más la ganancia media. Supongamos, pues, que se den las condiciones necesarias para la valorización normal del capital en las tierras de la clase A. ¿Bastaría con esto? ¿Podría, suponiendo que así fuese, invertirse realmente este capital? ¿0 es necesario que el precio comercial suba hasta que arroje también una renta la tierra A de peor calidad? ¿Nos encontramos, pues, con que el monopolio de la propiedad territorial impone a la inversión de capital una traba que desde el punto de vista puramente capitalista no existiría, a no ser por la interposición de ese monopolio? De las formas del planteamiento mismo del problema se desprende que si en las tierras anteriormente arrendadas, por ejemplo, existiesen inversiones

adicionales de capital que, a base del precio comercial vigente, no arrojasen renta alguna, sino solamente la ganancia media, esta circunstancia ¿no resolvería el problema de sí puede invertirse realmente capital en las tierras de la clase A, las cuales arrojarían también la ganancia media, pero no devengarían renta alguna?

Y éste es, precisamente, el problema que se trata de resolver. Que las inversiones adicionales de capital que no arrojan renta no satisfacen la demanda, lo prueba la necesidad de incorporar al cultivo nuevas tierras de la clase A. Sí el cultivo adicional de la tierra A sólo se efectúa siempre y cuando que estas tierras den una renta, es decir, siempre y cuando que rindan más que el precio de producción, sólo podrán presentarse dos casos. Uno de ellos es que el precio comercial sea tan elevado que hasta las últimas inversiones adicionales de capital hechas en las tierras anteriormente arrendadas arrojen una ganancia excedente, ya se la embolse el mismo arrendatario o se la apropie el propietario de la tierra. Esta elevación del precio y esta ganancia excedente de las últimas inversiones adicionales de capital serían, en este caso, una consecuencia del hecho de que la tierra A no puede ser cultivada sí no arroja una renta, pues sí para ello bastase con el precio de producción, con la obtención de la simple ganancia media, no subiría tanto el precio y la concurrencia de las nuevas tierras se presentaría tan pronto como arrojasen simplemente ese precio de producción. Las inversiones de capital en la tierra A, que no arrojasen tampoco renta alguna, podrían competir perfectamente con las inversiones adicionales hechas en las tierras anteriormente arrendadas, privadas de renta. El otro caso a que nos referimos es éste: las últimas inversiones de capital hechas en las antiguas tierras arrendadas no arrojan renta alguna, sin embargo de lo cual el precio comercial se eleva lo suficiente para que las tierras de la clase A puedan roturarse y arrojar una renta. En este caso, las inversiones adicionales de capital que no devengan renta sólo serán posibles porque las tierras de la clase A no pueden ser cultivadas hasta que el precio comercial les consienta abonar una renta. A no ser por esta condición, ya habrían sido cultivadas con un nivel más bajo de precios y no habrían podido llevarse a efecto aquellas inversiones posteriores de capital en las tierras anteriormente arrendadas que necesitan de un precio comercial alto para poder arrojar la ganancia normal sin renta, puesto que con un precio comercial elevado no rinden más que la ganancia media. Esto quiere decir que con un precio comercial más bajo, que se convertiría en regulador como el precio de producción de la tierra A, al entrar ésta en cultivo, no habrían rendido siquiera aquella ganancia y, por tanto, el supuesto de que partimos, no habría podido efectuarse. De este modo, la renta de la tierra A formaría, indudablemente, una renta diferencial, comparada con estas inversiones de capital, en las antiguas tierras arrendadas que no arrojasen renta alguna, pero la circunstancia de que las tierras de la clase A arrojasen esa renta diferencial sería simplemente resultando del hecho de que no podrían incorporarse a la superficie de las tierras cultivadas a menos que arrojasen una renta, es decir, del hecho de que existiría la necesidad de esta renta, no condicionada de por sí por ninguna diferencia en cuanto a las clases de tierra y que representaría una traba para la posible inversión de capitales adicionales en las tierras antiguamente arrendadas. Tanto en uno como en otro caso, la renta de la tierra A no sería una simple consecuencia del alza de los precios del trigo sino a la inversa: el hecho de que la tierra de peor calidad tuviese que arrojar una renta para que fuese posible acometer su cultivo sería la causa de la subida de los precios del trigo hasta un nivel en que pudiese darse cumplimiento a esta condición.

La renta diferencial se caracteriza porque en ella la propiedad territorial sólo absorbe la ganancia excedente, que se embolsaría el arrendatario sí aquélla no se interpusiese y que, en ciertas circunstancias, se embolsa realmente durante el tiempo de vigencia del contrato de arriendo. La propiedad de la tierra no es, aquí, sino la causa de la transferencia de una persona a otra, del capitalista al terrateniente, de aquella parte del precio de la mercancía creada sin su intervención (por obra de la competencia, al determinar el precio de producción, regulador del precio comercial) y que se reduce a la ganancia excedente. Pero la propiedad de la tierra no es, en los casos de renta diferencial, la causa que *crea* esta parte integrante del precio o la elevación del precio que es premisa de ella. En cambio, cuando la clase peor de tierra A no puede ser cultivada –aunque su cultivo arrojase el precio de producción– hasta que arroje un remanente sobre este precio de producción, una renta, la propiedad de la tierra actúa como la causa creadora de *esta* alza del precio. *Es la misma propiedad territorial la que engendra la renta.* Y la cosa no cambia por el hecho de que, como ocurre en el segundo de los casos examinados, la renta que ahora tributa la tierra A constituya una renta diferencial, comparada con la última inversión adicional de capital en las tierras antiguamente arrendadas, que sólo cubre el precio de producción. En efecto el hecho de que la tierra A no pueda ser cultivada hasta que el precio comercial regulador sea lo suficientemente alto para dejar margen a una renta en la tierra A es lo único que explica, en este caso, que el precio comercial se eleve hasta un nivel que, si bien no permite que la última inversión de capital hecha en las tierras anteriormente arrendadas arroje más que su precio de producción, le asigna un precio de producción tan alto, que puede tributar al mismo tiempo una renta para la tierra A. El

hecho de que esta tierra tenga que tributar una renta, es, en estos casos, la causa a que responde la creación de la renta diferencial entre la tierra A y las últimas inversiones de capital en las tierras anteriormente arrendadas.

Cuando decimos que –partiendo del supuesto de la regulación del precio del trigo por el precio de producción– las tierras de la clase A no tributan una renta, nos referimos a la renta en el sentido categórico de la palabra. Sí el canon pagado por el arrendatario representa una deducción del salario normal de sus obreros o de su propia ganancia media normal, este canon no será tal renta, es decir, no será una parte integrante del precio de su mercancía distinta e independiente del salario y de la ganancia. Ya hemos dicho más arriba que este caso se da frecuentemente en la práctica. Cuando el salario de los obreros agrícolas de un país se halla en general por debajo del nivel medio normal del salario y, por tanto, entra a formar parte de la renta con carácter general una deducción del salario, una parte de él, esto no representa ningún caso excepcional que favorezca al arrendatario de la tierra peor. Estos salarios bajos entran ya como una partida integrante en el mismo precio de producción que hace posible el cultivo de la tierra de peor calidad, y la venta del producto por su precio de producción no permite, por consiguiente, al arrendatario de esta tierra pagar una renta. El terrateniente podría arrendar también su tierra a un obrero agrícola que se resignase a abonarle en forma de renta todo o la mayor parte del remanente sobre el salario que deja el precio de venta del producto. En estos casos, aunque se haga efectivo un canon, no se abona una renta. Sin embargo, allí donde se dan las condiciones propias del régimen capitalista de producción, la renta y el canon tienen necesariamente que coincidir. Y esta situación normal es precisamente la que se trata de investigar aquí.

Sí los casos que venimos examinando, en los que, dentro del régimen de producción capitalista, pueden realmente efectuarse inversiones de capital en la tierra sin devengar renta, no nos dicen nada decisivo en cuanto al problema que nos ocupa, menos aún la referencia a las condiciones existentes en las colonias. Lo que caracteriza a las colonias como tales –y aquí sólo nos referimos a las colonias estrictamente agrícolas– no es solamente la masa de las tierras fértiles que se hallan en estado de naturaleza, sino el hecho de que estas tierras no han sido aún apropiadas, no se hallan sometidas al régimen de la propiedad territorial. Es esto lo que distingue en proporciones gigantescas a los viejos países y a las colonias, en lo que a la tierra se refiere: la inexistencia legal o efectiva de la propiedad sobre la tierra, como con razón señala Wakefield<sup>1</sup> y ya habían descubierto mucho antes de él Mirabeau padre, el fisiócrata, y otros antiguos economistas. Tanto da, para nuestros efectos, que los colonos se apropien directamente la tierra o que paguen al Estado una cantidad de dinero que, bajo el título de un precio puramente nominal, no es en realidad, más que un tributo por un título jurídico válido. Y es también indiferente el que algunos colonos ya asentados sean propietarios jurídicos de la tierra por ellos cultivada. De hecho, la propiedad territorial no constituye aquí una traba para la inversión de capital o de trabajo sin capital; el hecho de que los colonos ya asentados se apoderen de una parte de la tierra no impide a los que lleguen después convertir nuevas tierras en campo de inversión de su capital o de su trabajo. Por consiguiente, cuando se trata de investigar cómo actúa la propiedad de la tierra sobre los productos agrícolas y sobre la renta allí donde la tierra se halla limitada como base de inversión del capital, resulta disparatado traer a colación las colonias burguesas libres, en las que no existen ni el régimen capitalista de producción dentro de la agricultura ni la forma de propiedad sobre la tierra correspondiente a él, por lo menos de hecho, en lo que a esta última se refiere. Al decir esto, nos referimos, por ejemplo, a Ricardo en su capítulo sobre la renta del suelo. Empieza declarando que se propone investigar los efectos en que la apropiación de la tierra se traduce en cuanto al valor de los productos agrícolas, e inmediatamente nos pone como ejemplo las colonias, dando por supuesto que en ellas la tierra existe de un modo relativamente elemental, sin que su explotación se halle entorpecida por el monopolio de la propiedad inmobiliaria.

El mero hecho de la propiedad jurídica sobre la tierra no procura renta alguna al terrateniente. Le da en cambio la potestad de sustraer su tierra a la explotación mientras las condiciones económicas no le permiten valorizarla de tal modo que le deje un remanente, bien porque se la dedique a la agricultura en sentido estricto, bien porque se la emplee para otros fines de producción, para la edificación, etc. El terrateniente no puede hacer que aumente ni disminuya la cantidad absoluta de este campo de inversión, pero sí está en sus manos hacer que aumente o disminuya la cantidad de tierras que se hallen en el mercado. Nos encontramos, pues, con el hecho característico, señalado ya por Fourier, de que en todos los países civilizados se sustrae siempre al cultivo una parte relativamente grande de la tierra.

En el supuesto de que la demanda exija roturar nuevas tierras, menos fértiles que las explotadas, ¿es que su propietario va a cederlas gratuitamente porque el precio comercial del producto sea lo suficientemente alto para que la inversión de capital cubra al arrendatario el precio de producción y le deje, además la ganancia normal? En modo alguno. No lo hará si la inversión de capital no arroja una renta para él. Jamás arrendará sus tierras si el arrendatario no le abona el canon correspondiente. Será, pues, necesario que el precio comercial se eleve por encima del precio de producción, hasta  $P + r$ , para que el terrateniente pueda percibir una renta. Y como, según el supuesto de que partimos, la propiedad de la tierra no rinde nada, carece económicamente de

valor, si la tierra no se arrienda, bastará con que el precio comercial rebase el precio de producción por poco que sea para poder lanzar al mercado las nuevas tierras de calidad inferior.

Ahora bien, ¿la renta que arrojan las tierras de peor calidad y que no puede atribuirse a una diferencia de fertilidad, quiere decir que el precio del producto agrícola represente necesariamente un precio de monopolio en el sentido corriente de la palabra, es decir, un precio del que forme parte la renta al modo de un impuesto, con la diferencia de que quien lo percibe es el terrateniente y no el Estado? Es indudable que este impuesto se mueve dentro de límites económicos dados. Se halla circunscrito por las inversiones adicionales de capital hechas en las tierras anteriormente arrendadas, por la competencia de los productos agrícolas del extranjero – siempre y cuando que puedan importarse libremente –, por la competencia de los terratenientes entre sí y, finalmente, por las necesidades y la solvencia de los consumidores. Pero no es de esto de lo que aquí se trata. Se trata de saber si la renta tributada por la tierra de peor calidad forma parte del precio de su producto, el cual regula –según el supuesto de que partimos– el precio general del mercado, del mismo modo que un impuesto forma parte de la mercancía sobre la que grava, es decir, como un elemento independiente de su valor.

No es necesario, ni mucho menos, que ocurra así, y sí se ha afirmado es porque hasta ahora no se ha comprendido la diferencia entre el valor de las mercancías y su precio de producción. Hemos visto que el precio de producción de una mercancía no es, ni mucho menos, idéntico a su valor, aunque los precios de producción de las mercancías considerados en su totalidad, sólo se hallan regulados por su valor total y aunque los movimientos de los precios de producción de las distintas clases de mercancías, siempre y cuando que las demás circunstancias permanezcan invariables, se determinan exclusivamente por los movimientos de sus valores, Asimismo se ha puesto de manifiesto que el precio de producción de una mercancía puede ser superior o inferior a su valor y sólo excepcionalmente coincide con éste. Por tanto, el hecho de que los productos agrícolas se vendan por encima de su precio de producción no demuestra por sí solo, en modo alguno, que se vendan también por encima de su valor; del mismo modo que el hecho de que los productos industriales se vendan por término medio por su precio de producción no demuestra en modo alguno que se vendan precisamente por su valor. Cabe la posibilidad de que los productos agrícolas se vendan por encima de su precio de producción y, sin embargo, por debajo de su valor, del mismo modo que, por otra parte, hay muchos productos industriales que sólo arrojan el precio de producción por el hecho de venderse por encima de su valor.

La proporción entre el precio de producción de una mercancía y su valor se determina exclusivamente por la proporción entre la parte variable del capital con que se la produce y su parte constante, o sea por la composición orgánica del capital productivo. Si la composición orgánica del capital de una rama de producción es más baja que la del capital social medio, es decir, si su parte variable, invertida en salarios, en proporción a su parte constante, invertida en condiciones objetivas de trabajo, es mayor que en el capital medio de la sociedad, el valor de su producto será necesariamente superior a su precio de producción. Es decir, este capital, por emplear más trabajo vivo, producirá con la misma explotación del trabajo más plusvalía y, por tanto, más ganancia, que una parte alícuota igual del capital medio de la sociedad. El valor de su producto será, por consiguiente, superior a su precio de producción, ya que éste es igual a la reposición del capital invertido más la ganancia media, la cual es menor que la ganancia producida en esta mercancía concreta. La plusvalía producida por el capital social medio es menor que la que produce un capital de esta composición orgánica baja. Y a la inversa, cuando el capital invertido en una rama determinada de producción sea de composición orgánica superior a la del capital social medio. El valor de las mercancías producidas por este capital será inferior a su precio de producción, que es lo que ocurre de un modo general con los productos de las industrias más desarrolladas.

Cuando decimos que el capital de una determinada rama de producción tiene una composición orgánica más baja que el capital social medio no hacemos más que expresar en distintos términos el hecho de que la productividad del trabajo social de esta rama concreta de producción es inferior al nivel medio de productividad, pues el nivel de productividad alcanzado se manifiesta en el predominio relativo del capital constante sobre el variable, o sea, en el descenso continuo de la parte que un capital determinado invierte en salarios. Por el contrario, la alta composición orgánica del capital en una esfera de producción dada, indica un desarrollo de la capacidad productiva superior al nivel medio.

Por lo demás, para no referirnos a los trabajos estrictamente artísticos, cuyo examen se sale, por su naturaleza especial, de nuestro tema, es evidente que las distintas ramas de producción exigen, con arreglo a sus características técnicas, distintas proporciones de capital constante y variable y que el trabajo vivo tiene necesariamente que ocupar en unas más lugar y en otras menos. Así, por ejemplo, en la industria extractiva, que debe distinguirse cuidadosamente de la agricultura, desaparece completamente la partida de las materias

primas como elemento del capital constante y las materias auxiliares sólo desempeñan un papel importante en alguno que otro caso. En cambio, la otra parte del capital constante, o sea, el capital fijo, tiene una gran importancia en la minería. Sin embargo, también en esta industria puede medirse el progreso industrial por el crecimiento relativo del capital constante en proporción con el variable.

Si en la agricultura en sentido estricto la composición orgánica del capital es más baja que la del capital social medio, esto significaría evidentemente que en los países de producción desarrollada, la agricultura no alcanza el mismo grado de progreso que la industria de transformación. Este hecho, prescindiendo de toda otra circunstancia de carácter económico, algunas de ellas decisivas, podría explicarse por el desarrollo anterior y más rápido de las ciencias mecánicas, principalmente en lo relativo a su aplicación, comparado con el desarrollo posterior y en parte muy reciente de la química, la geología y la fisiología y también, principalmente, el de su aplicación a la agricultura. Por lo demás, es un hecho indudable y conocido desde hace ya mucho tiempo<sup>2</sup> que los progresos realizados en la agricultura se traducen siempre, ellos también, por un aumento relativo del capital constante con respecto al variable. Si en un determinado país de producción capitalista, en Inglaterra por ejemplo, la composición orgánica del capital agrícola es más baja que la del capital social medio, es un problema que sólo puede resolverse con ayuda de la estadística y en cuyo detalle huelga para nuestros fines entrar. De todos modos, podemos afirmar como algo evidente que sólo bajo este supuesto puede el valor de los productos agrícolas ser superior a su precio de producción; es decir, que la plusvalía producida en la agricultura por un capital de determinada magnitud o, lo que es lo mismo, el trabajo sobrante puesto en acción por él y de que él puede disponer (y también, por consiguiente, el trabajo vivo empleado, en general) son siempre mayores que en un capital de la misma magnitud y de composición social media.

Para la forma de la renta que estamos estudiando y que sólo puede existir bajo este supuesto bastará, pues, con que establezcamos la hipótesis. Al desaparecer ésta, desaparece también la forma de la renta que a ella corresponde.

Sin embargo, el mero hecho de que el valor de los productos agrícolas arroje un remanente sobre su precio de producción no basta, ni mucho menos, para explicar la existencia de una renta del suelo, independiente de la diferencia de fertilidad entre las distintas clases de tierras o entre las inversiones sucesivas de capital en la misma tierra, en una palabra, de una renta distinta por su concepto de la renta diferencial y que, por tanto, podemos designar con el nombre de *renta absoluta*. Hay toda una serie de productos industriales cuyo valor es superior a su precio de producción sin que por ello arrojen un remanente sobre la ganancia medía o una ganancia excedente susceptible de convertirse en renta. Por el contrario. La existencia y el concepto del precio de producción y de la cuota general de ganancia que este precio implica responden al hecho de que las distintas mercancías no se venden por su valor. Los precios de producción nacen de una compensación de los valores de las mercancías, la cual, después de reponer los respectivos valores—capitales invertidos en las distintas ramas de producción, distribuye la plusvalía total, no en la proporción en que ha sido producida en las distintas ramas y en la que, por tanto, se contiene en sus productos respectivos, sino en proporción a la magnitud de los capitales invertidos. Sólo así pueden surgir una ganancia media y el precio de producción de las mercancías, de que aquélla es elemento característico. Los capitales tienden constantemente a operar por medio de la competencia, esta compensación en la distribución de la plusvalía producida por el capital total, eliminando cuantos obstáculos se oponen a esa compensación. Su tendencia es, por tanto, la de no tolerar más ganancias excedentes que aquellas que respondan a la diferencia entre los valores y los precios de producción de las mercancías, absorbiendo cuantas respondan a la diferencia entre el precio general de producción regulador del mercado y los precios individuales de producción, distintos de aquél; ganancias excedentes que, por consiguiente, no se producen tampoco entre dos ramas de producción distintas, sino dentro de cada rama de producción. Por tanto, no afectan a los precios generales de producción de las distintas ramas, es decir, a la cuota general de ganancia, sino que, por el contrario, presuponen la existencia de la cuota general de ganancia. Sin embargo, esta premisa obedece, como ya hemos expuesto más arriba, a los cambios constantes que se operan en la distribución proporcional del capital total de la sociedad entre las distintas ramas de producción, al movimiento continuo de emigración e inmigración de capitales, a su capacidad para desplazarse de unas ramas de producción a otras, consideradas como otros tantos campos de inversión a disposición de las distintas porciones independientes del capital total de la sociedad. Se da por supuesto aquí que ante la competencia de los capitales no se interpone ninguna barrera o, en todo caso, que sólo la entorpezcan barreras puramente fortuitas y temporales—como ocurre, por ejemplo, cuando en una rama de producción el valor de las mercancías sea superior a su precio de producción o la plusvalía producida superior a la ganancia media—, impidiendo reducir el valor al precio de producción y, por consiguiente, distribuir la plusvalía excedente de esta rama de producción proporcionalmente entre todas las ramas explotadas por el capital. Si ocurriese lo contrario, sí el capital tropezase con una potencia extraña a la que no pudiera

sobreponerse en modo alguno o a la que sólo pudiera sobreponerse de un modo parcial, restringiendo su inversión en determinadas ramas de producción o no admitiéndola sino en condiciones que excluyen en todo o en parte aquella compensación general de la plusvalía para formar la ganancia media, es indudable que en las ramas de producción en que tal ocurriese el remanente del valor de las mercancías sobre su precio de producción engendraría una ganancia excedente que podría convertirse en renta y adquirir como tal una existencia independiente de la ganancia. Pues bien, la propiedad territorial es esa potencia extraña y esa barrera que se levanta ante el capital deseoso de invertirse en la tierra o, si se quiere, es el terrateniente el que se interpone así ante el capitalista.

La propiedad territorial es aquí la barrera que no permite ninguna nueva inversión de capital en una tierra hasta ahora no cultivada o no arrendada sin percibir un tributo, es decir, sin exigir una renta, aunque la tierra nueva incorporada al cultivo pertenezca a una categoría que no arroja renta diferencial y que, a no ser por la propiedad a que se halla sujeta, habría podido ser explotada ya con una pequeña subida del precio comercial, con sólo que el precio regulador del mercado hubiese cubierto al cultivador de esta tierra de calidad inferior su precio de producción. La traba que opone la propiedad territorial hace que el precio comercial tenga que subir hasta un punto en que la tierra arroje un remanente sobre el precio de producción, es decir, en que pueda devengar una renta. Pero, como, según el supuesto de que partimos, el valor de las mercancías producidas por el capital agrícola es superior a su precio de producción, esta renta (exceptuando un caso que enseguida examinaremos) constituye el remanente del valor sobre el precio de producción o una parte de él. El que la renta absorba la diferencia íntegra entre el valor y el precio de producción o solamente una parte más o menos grande de ella dependerá en absoluto del estado de la oferta y la demanda y de la extensión de la tierra nueva lanzada al cultivo. Mientras la renta no sea igual al remanente del valor del producto agrícola sobre su precio de producción, una parte de este remanente entrará siempre en la corriente de compensación general y distribución proporcional de toda la plusvalía entre los distintos capitales individuales. Tan pronto como la renta equivalga al remanente del valor sobre el precio de producción, la parte de la plusvalía que exceda de la ganancia media quedará íntegramente al margen de este juego de compensación. Pero, lo mismo sí esta renta absoluta representa el remanente íntegro del valor sobre el precio de producción que sí representa solamente una parte de él, los productos agrícolas se venderán siempre a un precio de monopolio, no porque su precio sea superior a su valor, sino porque es igual a éste o inferior a él, pero superior desde luego, a su precio de producción. Su monopolio no consistirá, como el de otros productos industriales cuyo valor es superior al precio general de producción, en nivelarse a base del precio de producción. Una parte, tanto del valor como del precio de producción, constituye, de hecho, una constante dada, a saber: el precio de costo, o sea, el capital invertido en la producción =  $c$ , lo cual quiere decir que su diferencia reside en la otra parte, en la parte variable que representa dentro del precio de producción,  $g$ , la ganancia, es decir, la plusvalía total, calculada a base del capital social y de cada capital individual como parte alícuota de aquél y que dentro del valor de la mercancía equivale a la plusvalía real producida por este capital concreto y que es parte integrante de los valores-mercancías producidos por él. Si el valor de la mercancía es superior a su precio de producción, éste será =  $c + g$  y el valor =  $c + g + d$ , de tal modo que  $g + d = a$  la plusvalía contenida en ellos. Por tanto, la diferencia entre el valor y el precio de producción será =  $d$ , es decir, igual al remanente de la plusvalía producida por este capital sobre la que según la cuota general de ganancia le corresponde. De donde se sigue que el precio de los productos agrícolas puede ser superior a su precio de producción sin que alcance el límite de su valor. Y se sigue asimismo que, hasta cierto punto, puede operarse una subida permanente de precio de los productos agrícolas antes de que su precio haya alcanzado el límite de su valor. Otra consecuencia se desprende de aquí, y es que el remanente de valor de los productos agrícolas sobre su precio de producción sólo puede convertirse en factor determinante de su precio general en el mercado gracias al monopolio que supone la propiedad sobre la tierra. Y finalmente, que en este caso no es el encarecimiento del producto la causa de la renta, sino, por el contrario, la renta la causa del encarecimiento del producto. Si el precio del producto obtenido en la unidad de superficie de la tierra peor =  $P + r$ , todas las rentas diferenciales aumentarán en los correspondientes múltiplos de  $r$ , ya que, según el supuesto de que partimos,  $P + r$  se convierte en el precio comercial regulador.

Si la composición media del capital social no agrícola fuese =  $85c + 15v$  y la cuota de plusvalía el 100%, el precio de producción sería = 115. Si la composición orgánica del capital agrícola fuese =  $75c + 25v$ , el valor del producto, a base de la misma cuota de plusvalía, y el valor comercial regulador serían = 125. Si el capital agrícola y el no agrícola se compensasen para formar un precio medio (para abreviar, equiparamos el capital total que funciona en ambas ramas de producción), la plusvalía total sería = 40, o sea, el 20% de 200 de capital. El producto, tanto de un capital como del otro, se vendería por 120. Por consiguiente, compensándose a base de los precios de producción, los precios comerciales medios del

producto no agrícola serían superiores y los del producto agrícola inferiores a su valor. Si los productos agrícolas se vendiesen por su valor íntegro excederían en 5, y los productos industriales bajarían 5 del precio obtenido a base de la compensación. Si las condiciones del mercado no permiten vender los productos agrícolas por su valor íntegro, obteniendo el remanente íntegro sobre el precio de producción, el efecto conseguido oscilará entre ambos extremos: los productos industriales se venderán un poco por encima de su valor y los productos agrícolas un poco por encima de su precio de producción.

Aunque la propiedad de la tierra puede hacer que el precio de los productos agrícolas exceda de su precio de producción, no dependerá de ella, sino de la situación general del mercado la medida en que el precio comercial superior al precio de producción se acerque

al valor y, por tanto, la proporción en que la plusvalía producida en la agricultura por encima de la ganancia media dada se convierta en renta o entre en la compensación general de la plusvalía a base de la ganancia media. En todo caso, esta renta absoluta que nace del remanente del valor sobre el precio de producción es simplemente una parte de la plusvalía agrícola, la transformación de esta plusvalía en renta, su absorción por el propietario de la tierra; del mismo modo que la renta diferencial nace de la transformación de la ganancia excedente en renta, de su confiscación por el terrateniente, a base del precio general de producción regulador. Estas dos formas de renta son las únicas formas normales. Fuera de ellas, la renta sólo puede responder a un verdadero precio de monopolio, no determinado ni por el precio de producción ni por el valor de las mercancías, sino por las necesidades y por la solvencia de los compradores, y cuyo estudio tiene su lugar en la teoría de la competencia, donde se investiga el movimiento real de los precios del mercado.

Sí toda la tierra de un país útil para agricultura estuviese arrendada –partiendo del supuesto general de la existencia del régimen capitalista de producción y de condiciones normales–, no habría ninguna tierra que no arrojase renta, pero podría haber inversiones de capital, porciones concretas del capital invertido en la tierra que no diesen renta alguna, pues una vez arrendada la tierra, cesa de actuar como traba absoluta para la necesaria inversión de capital. Sin embargo, sigue actuando como traba relativa en la medida en que la reversión a manos del terrateniente del capital incorporado a la tierra impone aquí al arrendatario límites muy concretos. Sólo en este caso se convertiría toda la renta en renta diferencial, no en renta diferencial determinada por la diferencia en cuanto a la calidad de la tierra, sino por la diferencia entre las ganancias excedentes producidas en una determinada tierra después de las últimas inversiones de capital y la renta que se tributa por el arriendo de la tierra de peor clase. La propiedad territorial sólo actúa como traba absoluta allí donde el acceso a la tierra como campo de inversión de capital se halla sujeto al pago de un tributo al terrateniente. Una vez que se logra este acceso, ya el propietario no puede oponer una traba absoluta al volumen cuantitativo de la inversión de capital en una tierra dada. Respecto a la construcción de edificios en general, existe la traba que puede suponer la propiedad de un tercero sobre la tierra en que se trata de edificar. Pero una vez que el suelo se arrienda para construir en él, dependerá exclusivamente de la voluntad del arrendatario el levantar sobre ese solar una casa alta o baja.

Si la composición media del capital agrícola fuese la misma o más alta que la del capital social medio, desaparecería la renta absoluta, siempre en el sentido que hemos expuesto; es decir, la renta que se distingue tanto de la renta diferencial como de la renta basada en un verdadero precio de monopolio. El valor del producto agrícola no sería entonces superior a su precio de producción y el capital agrícola no pondría en movimiento más trabajo ni realizaría tampoco, por tanto, más plusvalía que el capital no agrícola. Y lo mismo sucedería sí, al desarrollarse la agricultura, la composición del capital agrícola se nivelase con la del capital social medio.

Parece, a primera vista, una contradicción admitir que, de una parte, se eleva la composición orgánica del capital agrícola, es decir, aumenta su parte constante con respecto a la variable mientras, de otra parte, el precio del producto agrícola sube lo bastante para que tierras nuevas y peores que las ya explotadas devenguen una renta, que en este caso sólo podría provenir del remanente del precio comercial sobre el valor y el precio de producción, en una palabra, solamente del precio de monopolio del producto.

Pero, es necesario distinguir.

En primer lugar, vimos al estudiar la formación de la cuota de ganancia que dos capitales que, tecnológicamente considerados, tienen una composición orgánica igual, es decir, que ponen en movimiento la misma cantidad de trabajo en proporción a la maquinaria y a las materias primas, pueden, sin embargo, presentar una composición diferente si se atiende a los diversos valores de los capitales constantes. Puede ocurrir que en un caso las materias primas o la maquinaria sean más caras que en otro. Para poner en movimiento la misma masa de trabajo (cosa necesaria, según la premisa de que se parte, para poder elaborar la misma masa de materia prima), tendría que invertirse en un caso un capital mayor que en el otro, toda vez que

con un capital de 100, por ejemplo, no se podrá poner en acción la misma cantidad de trabajo si la materia prima, cuyo pago ha de salir también de los 100, cuesta en un caso 40 y en el otro 20. Sin embargo, la composición orgánica de estos capitales es, desde el punto de vista tecnológico, la misma como se demostraría inmediatamente si bajase el precio de las materias primas más caras hasta ponerse a la altura del de las otras. En este caso, las proporciones de valor entre el capital variable y el capital constante se unificarían, aunque no se operase ningún cambio en cuanto a la proporción técnica entre el trabajo vivo empleado y la masa y naturaleza de las condiciones de trabajo aplicadas. De otra parte, un capital de composición orgánica baja podría colocarse, en apariencia, al mismo nivel de un capital de composición orgánica alta, considerado desde el punto de vista de la composición de valor simplemente, por el mero hecho de que aumentasen los valores de sus elementos constantes. Tomemos, por ejemplo, dos capitales, uno =  $60c + 40v$ , es decir, un capital que emplee mucha maquinaria y muchas materias primas en proporción a la fuerza viva de trabajo, y otro =  $40c + 60v$ , en el que el empleo de trabajo vivo (60%) predomine considerablemente sobre el empleo de maquinaria (un 40%, supongamos y que además utilice poca materia prima y barata (un 30%, por ejemplo). Pues bien, por el simple hecho de que el valor de las materias primas y auxiliares aumentase de 30 a 80 quedaría compensada la diferencia de composición orgánica entre los dos capitales pues ahora por 10 de máquinas corresponderían, en el segundo, 80 de materias primas y 60 de fuerza de trabajo, o sean,  $90c + 60v$ , lo que porcentualmente equivale a  $60c + 40v$ , sin que para ello haya operado ningún cambio en cuanto a la composición técnica de los dos capitales. Capitales de igual composición orgánica pueden presentar, pues, distinta composición de valor, y capitales de igual composición porcentual de valor pueden representar fases distintas de composición orgánica y, por tanto, expresar distintas etapas de desarrollo de la productividad social del trabajo. Por consiguiente, el mero hecho de que el capital agrícola se hallase al nivel general en cuanto a la composición de valor no demostraría que se hallase igualmente desarrollada en él la productividad social del trabajo. Podría demostrar únicamente que su propio producto el cual forma a su vez parte de sus condiciones de producción, es más caro que ciertas materias auxiliares, el abono, por ejemplo, que antes se hallaba más a mano y ahora tiene que transportarse desde lejos, etcétera.

Pero, aun prescindiendo de esto, debemos fijarnos en el carácter peculiar de la agricultura.

Suponiendo que la maquinaria economizadora de trabajo, los medios químicos auxiliares, etc., ocupen aquí un lugar más importante y que, por tanto, el capital constante aumente con respecto a la masa de la fuerza de trabajo empleada desde un punto de vista técnico, no sólo en cuanto al valor, sino también en cuanto a la masa, en la agricultura (lo mismo que en la minería) habrá que tener en cuenta, además de la productividad social, la productividad natural del trabajo, que depende de las condiciones naturales en que éste se desarrolle. Es posible que el aumento de la capacidad productiva social de la agricultura se límite a compensar o no compense siquiera el descenso de la capacidad natural –compensación– que sólo puede surtir efectos durante algún tiempo–, de tal modo que, a pesar del desarrollo técnico, el producto agrícola no se abarate, sino que simplemente se evite su mayor encarecimiento. Y cabe también la posibilidad de que, al subir el precio del trigo, disminuya la masa absoluta de producto, a la par que aumente el producto excedente relativo; así ocurrirá, en efecto, si se produce un aumento relativo del capital constante, formado en gran parte por maquinaria o por ganado y del que sólo hay que reponer el desgaste, disminuyendo proporcionalmente el capital variable, la parte del capital invertida en salarios, que debe reponerse siempre integra a costa del producto.

Pero cabe asimismo la posibilidad de que, al progresar la agricultura, baste con que el precio comercial rebase moderadamente la media para que las tierras malas puedan cultivarse y arrojen al mismo tiempo una renta, cosa que con un nivel más bajo de los recursos técnicos requeriría un alza mayor del precio comercial

El hecho de que en la ganadería en gran escala, por ejemplo, la masa de la fuerza de trabajo que se emplea sea muy pequeña, si se la compara con el capital constante invertido en el mismo ganado, podría considerarse como decisivo en contra de la tesis de que el capital agrícola, porcentualmente considerado, pone en movimiento una cantidad mayor de fuerza de trabajo que el capital medio social no agrícola. Pero a este propósito debe tenerse en cuenta que, al estudiar el problema de la renta, partimos, como del factor determinante de la parte del capital agrícola que produce el alimento vegetal decisivo, el medio fundamental de subsistencia de todos los pueblos civilizados. Ya A. Smith demostró –y es uno de sus méritos que en la ganadería, y en general en el promedio de todos los capitales invertidos en la tierra que no se destinan a la producción de los medios fundamentales de subsistencia, del trigo por ejemplo, el precio se determina de un modo completamente distinto. Aquí se determina, concretamente, por el hecho de que el precio del producto de la tierra empleada, por ejemplo, como pasto artificial para el ganado y que lo mismo podría convertirse en tierra labrantia de determinada calidad, tiene que subir lo suficiente para arrojar la misma renta que una tierra de labor de calidad igual; esto quiere decir que la renta de las tierras trigueras contribuye de un modo

determinante a la formación del precio del ganado, por lo cual Ramsay advierte con razón que la renta, la expresión económica de la propiedad de la tierra y, por tanto, la propiedad territorial misma, hace subir artificialmente, de este modo, el precio del ganado.

“Cuando el cultivo se extiende, las tierras incultas llegan a ser insuficientes para satisfacer la demanda de carne para el sacrificio. Entonces es necesario dedicar una gran parte de la tierra cultivable a la cría y ceba del ganado, y los Precios, por lo mismo, deben ser suficientes, no sólo para pagar el trabajo de criarlos, sino también la renta del propietario, y además, el beneficio que el colono hubiera podido conseguir de haberlas dedicado a la labranza. El ganado que se cría en terrenos incultos se vende en el mercado, teniendo en cuenta el peso y la calidad, al mismo precio que el otro, criado en las tierras mejor cultivadas. Los propietarios de aquellos terrenos se aprovechan de esas circunstancias y elevan la renta de sus tierras en proporción al precio del ganado que crían”. (A. Smith, *La riqueza de las naciones, op. cit.*, libro I, cap. XI, parte I, p. 144). Vemos, pues, que también a diferencia de la renta del trigo, se produce aquí una renta diferencial a favor de la tierra peor.

La renta absoluta explica algunos fenómenos que, a primera vista, parecen atribuir la renta a un simple precio de monopolio. Tomemos, por ejemplo, el poseedor de un bosque, en Noruega supongamos, bosque existente sin la menor intervención de la mano del hombre y que no sea, por tanto, producto de la forestación, para relacionar esto con el ejemplo que pone A. Smith. Si el propietario de este bosque percibe una renta, que le abona un capitalista

por talar madera en él, respondiendo –supongamos– a la demanda de Inglaterra, o si él mismo lo tala como tal capitalista, la madera le dejará, además de la ganancia correspondiente al capital invertido, una renta más o menos grande. Tratándose de un producto que es obra exclusiva de la naturaleza, como ocurre en este caso, parece que estamos ante un recargo nacido puramente del monopolio. Pero, en realidad, el capital aquí empleado está formado casi exclusivamente por capital variable, por capital invertido en trabajo, que, por tanto, pone en movimiento más trabajo sobrante que cualquier otro capital de la misma magnitud. Esto quiere decir que en el valor de la madera se encierra un remanente de trabajo no retribuido o de plusvalía mayor que en el producto de capitales de composición orgánica más alta. Así se explica que la madera pueda cubrir la ganancia media y, además, dejar al propietario del bosque un remanente considerable en forma de renta. Y por el contrario, debe suponerse que, dada la facilidad con que se extiende la tala de bosques y con que, por tanto, puede aumentar rápidamente esta producción, es necesario que aumente también la demanda en proporciones muy considerables para que el precio de la madera equivalga a su valor y, por consiguiente, pueda el propietario percibir en forma de renta todo el remanente del trabajo no retribuido.

Partimos del supuesto de que la tierra nueva lanzada al cultivo es de calidad inferior aun a la peor de las tierras últimamente cultivadas. Sí fuese mejor, arrojarla una renta diferencial. Y aquí estamos, nos ocupamos en investigar precisamente el caso en que la renta no presenta esa forma. Sólo caben, para ello, dos casos: que la tierra nueva incorporada al cultivo sea peor o que sea de la misma calidad que las últimamente cultivadas. El caso en que es de calidad inferior ha sido estudiado ya. Sólo nos queda, pues, por investigar el caso en que es de la misma calidad.

Lo mismo pueden incorporarse al cultivo, a medida que éste se desarrolla, como veíamos al examinar la renta diferencial, tierras de igual calidad y aun de calidad mejor que tierras de peor calidad.

*Primero*, porque en la renta diferencial (y en toda renta en general, ya que también en la renta no diferencial se plantea siempre el problema de saber si la fertilidad de la tierra, de una parte, y de otra su situación permite cultivarla, sacando de ella una ganancia y una renta, a base del precio comercial regulador) obran en sentido contrario dos condiciones que no tardan en neutralizarse recíprocamente o en prevalecer la una sobre la otra. El alza del precio comercial –siempre y cuando que el precio de costo del cultivo no haya descendido o, dicho en otros términos, que no medien progresos de carácter técnico que constituyan un nuevo factor determinante del cultivo de nuevas tierras– puede lanzar al cultivo tierras más fértiles que antes no podían competir con las otras por su situación. Y puede también ocurrir que, tratándose de tierras menos fértiles, las ventajas de la situación predominen de tal modo que compensen su menor capacidad de rendimiento. La situación puede poner también en condiciones de competencia a las tierras mejores, sin necesidad de que suba el precio comercial, al mejorar los medios de comunicación, como lo demuestran en gran escala los Estados norteamericanos de las grandes praderas. Y este fenómeno se da también continuamente en los viejos países civilizados, aunque no en la misma proporción que en las colonias, donde el factor situación, como con razón ha puesto de relieve Wakefield, es decisivo. Por tanto, tenemos en primer lugar los efectos contradictorios de la situación y la fertilidad y el carácter variable del factor situación, que es compensado continuamente, que sufre constantes cambios progresivos orientados hacia la combinación,

efectos que lanzan alternativamente a la competencia con las tierras antiguas nuevas tierras, unas veces iguales, otras veces mejores y otras peores.

*Segundo.* Con el desarrollo de las ciencias naturales y de la agronomía cambia también la fertilidad de la tierra, al cambiar los recursos de que se dispone para valorizar inmediatamente sus elementos. Gracias a ello se han colocado en el primer rango, no hace mucho en Francia y en los condados del Este de Inglaterra, ciertas clases ligeras de tierras que antes estaban consideradas como de mala calidad (véase Passy). Por otra parte, tierras que se reputaban malas, no por su composición química, sino simplemente por razón de ciertos obstáculos físico-mecánicos que se oponen a su cultivo, se convierten en buenas tan pronto como se descubren los medios necesarios para poder vencer estos obstáculos.

*Tercero.* En todos los viejos países civilizados se dan antiguas condiciones históricas y tradicionales, por ejemplo, en forma de terrenos del Estado, de terrenos comunales, etc., que sustraen al cultivo, por causas puramente fortuitas, grandes extensiones de tierra, hasta que poco a poco van incorporándose a la agricultura. El orden por el que se incorporan al cultivo no depende ni de su calidad ni de su situación, sino de factores completamente externos. A la luz de la historia de los terrenos comunales ingleses, que nos enseña cómo los *Enclosure Bills* van convirtiéndolos poco a poco en propiedad privada y abriéndolos al cultivo, nada más ridículo que esa fantástica explicación de quienes creen que son los químicos agrícolas modernos, un Liebig, por ejemplo, quienes dirigen la selección a que responde el orden de roturación de estas tierras, designando a unas como aptas para el cultivo, por sus propiedades químicas, y eliminando otras. El factor decisivo, aquí, es la ocasión, que hace al ladrón: los pretextos jurídicos más o menos plausibles que se les ofrecen a los grandes terratenientes para extender sus dominios.

*Cuarto.* Prescindiendo del hecho de que la fase de desarrollo del incremento de la población y del capital alcanzada en cada caso concreto opone un límite, aunque sea elástico, a la extensión de la agricultura; prescindiendo también de la influencia que los factores fortuitos, tales como una sucesión de cosechas buenas y malas, pueden ejercer temporalmente sobre el precio comercial, la extensión de la agricultura en el espacio depende del estado del mercado de capital en su conjunto y de la situación de los negocios dentro del país. En períodos de escasez no bastará con que la tierra inactiva dé al arrendatario la ganancia media –tributo o no renta– para incorporar a la agricultura nuevo capital. En otros períodos de plétora del capital éste afluye a la agricultura sin necesidad de que suba el precio comercial, siempre y cuando que por lo demás se den las condiciones normales. Las tierras mejores que las cultivadas sólo que darán eliminadas en la práctica de la competencia por el factor situación, por trabas que aún no haya sido posible superar o por causas de carácter fortuito. No tenemos, pues, por qué ocuparnos más que de aquellas clases de tierras que son de calidad tan buena como las últimas sometidas a cultivo. Pero entre las nuevas tierras y las últimas cultivadas medía siempre la diferencia de costo que supone la roturación, y del nivel de los precios comerciales y de las condiciones del crédito dependerá el que esta operación se emprenda o no. Tan pronto como las nuevas tierras se incorporan a la competencia, el precio comercial, siempre y cuando que las demás circunstancias permanezcan invariables, vuelve a descender a su nivel anterior, con lo cual las nuevas tierras lanzadas al cultivo arrojarán la misma renta que las tierras anteriores de su misma categoría. El supuesto de que no arrojarán renta alguna es demostrado por sus sostenedores partiendo del supuesto de aquello que se trata precisamente de demostrar, a saber: que las tierras de la última clase anterior no han tributado renta. Del mismo modo podría probarse que las casas últimamente construidas no rinden, aparte del alquiler en sentido estricto, renta alguna, a pesar de estar alquiladas. El hecho es que arrojan una renta ya antes de pagar alquiler, puesto que no pocas veces permanecen deshabitadas durante mucho tiempo. Del mismo modo que las inversiones sucesivas de capital hechas en una tierra pueden dar un rendimiento excedente proporcional y, por tanto, tributar la misma renta que las primeras, tierras de la misma calidad que las últimamente explotadas pueden dar el mismo rendimiento con el mismo costo. De otro modo, sería inconcebible que pudiesen ponerse nunca en cultivo tierras de la misma calidad, unas detrás de otras y no todas al mismo tiempo, o mejor dicho, ninguna de ellas, para no arrastrar tras ella la competencia de todas. El terrateniente se halla siempre dispuesto a percibir una renta, es decir, a obtener algo sin dar nada a cambio; pero el capital, para poder satisfacer su deseo, necesita que concurren ciertas circunstancias. La competencia de unas tierras con otras no depende, pues de que el terrateniente quiera echarlas a competir, sino de que se encuentre el capital necesario para competir con los otros sobre las nuevas tierras.

Cuando la verdadera renta agrícola sea simplemente un precio de monopolio, éste sólo podrá ser pequeño, del mismo modo que aquí la renta absoluta, en circunstancias normales, sólo puede ser pequeña, cualquiera que sea el remanente del valor del producto sobre su precio de producción. La esencia de la renta absoluta consiste, por tanto, en lo siguiente: capitales de igual magnitud invertidos en distintas ramas de producción producen, a base de la misma cuota de plusvalía o del mismo grado de explotación del trabajo, masas distintas de plusvalía según su diversa composición orgánica media. En la industria, estas masas distintas de plusvalía

se compensan a base de la ganancia media y se distribuyen por igual entre los distintos capitales como entre partes alícuotas del capital social. Pero la propiedad territorial, allí donde la producción necesita de la tierra, sea para fines agrícolas, sea para la extracción de materias primas, impide que esta compensación se efectúe respecto a los capitales invertidos en la tierra y absorbe una parte de la plusvalía, que de otro modo entraría en el juego de la compensación para formar la cuota general de ganancia. La renta forma entonces parte del valor y, más concretamente, de la plusvalía de las mercancías, con la diferencia de que esta parte, en vez de ir a parar a la clase capitalista que se le ha extraído a los obreros, va parar a los terratenientes, que se la extraen a los capitalistas. El supuesto de que se parte, en esta operación, es que el capital agrícola pone en movimiento más trabajo que una parte igual del capital no agrícola. Las proporciones de esta diferencia e incluso su existencia dependerán del desarrollo relativo de la agricultura con respecto a la industria. Lo lógico es que esta diferencia se vaya reduciendo a medida que la agricultura se desarrolla, siempre y cuando que la proporción en que disminuya el capital variable con respecto al constante no sea mayor aún en el capital industrial que en el agrícola.

Esta renta absoluta desempeña un papel todavía más importante en la industria extractiva en sentido estricto, en la que desaparece por completo un elemento del capital constante, las materias primas, y donde, si se exceptúan las ramas en las que la parte formada por la maquinaria y otro capital fijo es muy considerable, predomina incondicionalmente la más baja composición orgánica del capital. En esta industria, donde la renta sólo parece nacer de un precio de monopolio, se necesitan precisamente circunstancias extraordinariamente favorables para que las mercancías puedan venderse por su valor o para que la renta sea igual al remanente íntegro de la plusvalía de la mercancía sobre su precio de producción. Y lo mismo acontece, por ejemplo, con la renta de pesquerías, canteras, bosques naturales, etcétera.<sup>3</sup>

Pie de página capítulo XLV

1 Wakefield, *England and América*, Londres, 1833. Ver también Libro I cap. XXV [pp. 702 ss.]

2 Véanse Dombasle y R. Jones [*An Essay on the Distribution of Wealth*, etc., Londres, 1831, pp. 223 ss.].

3 Ricardo trata esto de un modo extraordinariamente superficial. Véase el pasaje contra A. Smith sobre la renta de los bosques en Noruega, en *Principios* cap. II, al principio.

## CAPITULO XLVI

### RENTA DE SOLARES YERMOS. RENTA DE MINAS.

#### PRECIO DE LA TIERRA

La renta diferencial se presenta en todas partes y se ajusta a las mismas leyes de la renta diferencial agrícola dondequiera que existe renta. Dondequiera que las fuerzas naturales son monopolizables y aseguran al industrial que las emplea una ganancia excedente, ya se trate de un salto de agua, de una mina rica, de aguas abundantes en pesca o de solares bien situados, nos encontramos con que la persona que por su título sobre una porción del planeta puede alegar un derecho de propiedad sobre estos objetos naturales, se apropia esta superganancia y se la sustrae al capital activo, en forma de renta. Por lo que se refiere a los terrenos empleados como solares, ya A. Smith puso en claro que la base de su renta, como la de todos los terrenos no agrícolas, se regula por la renta agrícola en sentido estricto (*La riqueza de las naciones, op. cit.*, p. 740). Esta renta se caracteriza, en primer lugar, por la influencia predominante que aquí ejerce el factor situación sobre la renta diferencial (factor muy importante, por ejemplo, en los viñedos y en los solares de las grandes ciudades); en segundo lugar, por el carácter tangible que presenta en este caso la total pasividad del propietario, cuya actividad se reduce (sobre todo, tratándose de minas) a explotar los progresos del desarrollo social, a los que, a diferencia del capitalista, no contribuye en lo más mínimo y en los que no arriesga nada, y, finalmente, por el predominio del precio de monopolio en muchos casos y, especialmente, por la explotación más desvergonzada de la miseria (pues la miseria es para los alquileres una fuente mas copiosa que las minas de Potosí para España<sup>1</sup>) y por el poder inmenso que esta forma de la propiedad territorial supone cuando se combina en las mismas manos con el capital industrial y permite a éste, en la lucha en torno al salario, desahuciar prácticamente al obrero de la tierra como su morada.<sup>2</sup> Por medio de esta renta, una parte de la sociedad impone a la otra un tributo por el derecho a poder habitar la tierra, ya que la propiedad territorial lleva implícito en términos generales el derecho del propietario a explotar el planeta, las entrañas de la tierra, el aire y, por tanto, la conservación y el desenvolvimiento de la vida misma. La renta urbana aumenta necesariamente, no sólo con el crecimiento de la población, que lleva implícita la necesidad creciente de habitación, sino también con el desarrollo del capital fijo que se incorpora a la tierra o echa raíces en ella o descansa sobre ella, como ocurre con todos los edificios industriales, con los ferrocarriles, los almacenes, los edificios, fabriles, los muelles, etc. Ni siquiera con la buena voluntad de Carey es posible confundir aquí el concepto del alquiler, que incluye el interés y la amortización del capital invertido en la casa, con la renta abonada por el solar exclusivamente, sobre todo cuando, como ocurre en Inglaterra, el propietario de la finca y el especulador urbano son personas completamente distintas. Hay que tener en cuenta aquí dos elementos: de una parte, la explotación de la tierra para fines de reproducción o extracción, de otra parte el espacio, como elemento indispensable en toda producción y en toda actividad humana. Pues bien, ambos aspectos de la propiedad sobre la tierra reclaman su tributo. La demanda de terrenos para construir hace que aumente el valor de la tierra considerada como espacio y como base, acrecentando al mismo tiempo la demanda de elementos procedentes de la tierra y empleados como materiales de construcción.<sup>3</sup>

En el libro II, cap. XII, p. 219, en las declaraciones de un gran especulador londinense de la construcción, Edward Capps, ante la Comisión bancaria de 1857, tenemos un ejemplo de cómo en las ciudades de rápido desarrollo, especialmente en aquellas en que, como en Londres, la construcción se explota por métodos fabriles, no son las casas el verdadero objetivo fundamental de la especulación urbana. Dice el citado especulador, en la declaración núm. 5,435: “Creo que quien desee salir adelante en el mundo no puede esperar conseguirlo montando un negocio sólido (*fair trade*)... sino que además tiene que entregarse necesariamente a la especulación en gran escala, pues el empresario obtiene una ganancia muy pequeña de los edificios mismos; sus principales ganancias salen de la subida de las rentas. Adquiere una porción de tierra y paga por ella, supongamos, 300 libras esterlinas anuales; sí, después de un cuidadoso plan de construcción, acierta a edificar en ella la clase de edificios que se necesitan, puede llegar a obtener 400 ó 500 libras esterlinas anuales y su ganancia versará más bien sobre la renta acrecentada de 100 ó 150 libras al año que sobre la ganancia obtenida de los edificios y que muchas veces ni siquiera tomara en consideración.”

Además, no hay que olvidar que a la expiración del arrendamiento, que es generalmente de noventa años, el terreno y todas las construcciones que se encuentran en él, más la renta del suelo que, mientras tanto, con

frecuencia se ha duplicado o triplicado, no caen ya en manos del especulador inmobiliario o de su sucesor legal, sino que vienen a parar al último propietario del terreno.

La renta específica de las minas se determina exactamente lo mismo que la renta agrícola. “Hay otras [minas de carbón] cuyo producto apenas basta para pagar el trabajo y reponer el capital de explotación, juntamente con los beneficios ordinarios. Estas rinden algunos beneficios al empresario, pero no dan ninguna renta al dueño. Por consiguiente, sólo pueden explotarse ventajosamente por el dueño, quien al convertirse así en empresario, saca del capital invertido el beneficio corriente. En Escocia hay muchas minas de carbón que únicamente pueden explotarse en esta forma y no se podrían beneficiar por otro procedimiento. El dueño no podría permitir que otros las explotasen sin exigir una renta, y nadie se halla en condiciones de pagarla” (*La riqueza de las naciones, op. cit., cap. XI, parte II, p. 160*).

Hay que hacer la distinción siguiente: ¿proviene la renta de un precio de monopolio porque éste existe, independientemente de ella, un precio de monopolio de los productos o de la misma tierra, o bien se venden los productos a un precio de monopolio porque existe una renta?

Cuando hablamos de precio de monopolio, queremos referirnos a un precio que se determina exclusivamente por la aptitud de compra y la capacidad de pago de los compradores, independientemente del precio determinado por el precio general de producción o por el valor de los productos. Una viña que produce vino de una calidad excepcional y que sólo puede producirse en una cantidad relativamente escasa, podrá imponer un precio de monopolio. Gracias a él y al remanente que dejará sobre el valor del producto, debido exclusivamente a la riqueza y a la pasión de los bebedores de vino exquisito, el cosechero podrá obtener una considerable superganancia. Esta, nacida en este caso de un precio de monopolio, se convertirá en renta y será apropiada bajo esta forma por el propietario de la tierra, por virtud del título que le asiste sobre esta porción del planeta, dotada de virtudes especiales. En estos casos, como se ve, es el precio de monopolio el que crea la renta. Y a la inversa, la renta creará el precio de monopolio cuando el trigo se venda no sólo por encima de su precio de producción, sino también por encima de su valor gracias a la traba que la propiedad territorial opone a la inversión no rentable de capital en las tierras no cultivadas. El hecho de que sea la renta capitalizada, es decir, este tributo capitalizado precisamente, lo que se presente como precio de la tierra y de que, por tanto, ésta pueda venderse como cualquier otro artículo comercial, demuestra que es simplemente el título de propiedad sobre el planeta que asiste a cierto número de personas el que les permite apropiarse como tributo una parte del trabajo sobrante de la sociedad, en una proporción cada vez mayor a medida que la producción se desarrolla. Por eso, para el comprador no aparece como adquirido gratuitamente su derecho a percibir la renta, como adquirido sin el trabajo, el riesgo y el espíritu de empresa del capital, sino como pagado por un equivalente. A sus ojos, ya lo hemos puesto de relieve más arriba, la renta aparece simplemente como el interés del capital con que ha comprado la tierra y, por tanto, su derecho a percibir la renta. Exactamente lo mismo que quien compra un negro no cree que su derecho de propiedad sobre él se deba a la institución misma de la esclavitud, sino a la operación de la compra-venta de la mercancía negra. Pero la venta no crea el título; se limita a transferirlo. El título tiene que existir antes de venderse, y si no basta un acto aislado de venta para crear este título, tampoco bastará una serie de actos de venta, su continua repetición. Lo que crea el título son las relaciones de producción. Cuando éstas llegan a un punto en que no tienen más remedio que mudar la piel, desaparece la fuente material del título, económica y jurídicamente legítima, fuente basada en el proceso de la creación social de vida, y con la fuente del título, la de todas las transacciones basadas en él. Considerada desde el punto de vista de una formación económica superior de la sociedad, la propiedad privada de algunos individuos sobre la tierra parecerá algo tan monstruoso como la propiedad privada de un hombre sobre su semejante. Ni la sociedad en su conjunto, ni la nación ni todas las sociedades que coexistan en un momento dado, son propietarios de la tierra. Son, simplemente, sus poseedoras, sus usufructuarias, llamadas a usarla como *boni patres familias* (69) y a transmitirla mejorada a las futuras generaciones.

\*

En la siguiente investigación sobre el precio de la tierra, prescindimos de todas las fluctuaciones de la competencia, todas las especulaciones en torno a la tierra y también de la pequeña propiedad territorial, en que la tierra es el instrumento principal del productor, razón por la cual se ve obligado a compararla a cualquier precio.

I. El precio de la tierra puede subir sin que suba la renta, por las siguientes causas:

- 1) por la simple baja del tipo de interés, que hace que la renta se venda más cara y que, por tanto, suba el precio de la renta capitalizada, o sea, el precio de la tierra;
- 2) porque aumente el interés del capital incorporado a la tierra.

## II. El precio de la tierra puede subir, porque suba la renta.

La renta puede aumentar, porque aumente el precio del producto agrícola, en cuyo caso aumenta siempre la cuota de la renta diferencial lo mismo si la renta tributada por la peor tierra cultivada es grande que si es pequeña o incluso no existe. Entendemos por cuota la proporción entre la parte de la plusvalía que se convierte en renta y el capital desembolsado que produce el producto agrícola. Esta cuota no debe confundirse con la proporción entre el producto excedente y el producto total, pues este último no engloba todo el capital invertido, ya que queda excluido de él, principalmente, el capital fijo que sigue existiendo al lado del producto. En cambio, esto va implícito en el hecho de que, en las clases de tierras que arrojan una renta diferencial, una parte cada vez mayor del producto se convierte en producto remanente. En la tierra peor es el alza de precios del producto agrícola la que crea una renta y, por tanto, asigna un precio a la tierra.

Pero la renta puede también aumentar sin que suba el precio del producto agrícola. En efecto, este puede permanecer constante o incluso disminuir.

Si el precio del producto agrícola permanece constante, la renta (prescindiendo del precio de monopolio) sólo podrá aumentar por dos causas. Una, cuando manteniéndose la magnitud del capital invertido en las tierras antiguas, se pongan en cultivo tierras nuevas de mejor calidad, pero que sólo alcancen a cubrir la demanda acrecentada, de tal modo que el precio comercial regulador permanezca invariable. En este caso, no subirá el precio de las tierras antiguas, pero sí subirá sobre el de ellas el precio de las nuevas tierras incorporadas al cultivo.

El segundo caso es aquel en que la renta aumenta al aumentar la masa del capital invertido en la explotación de la tierra, aun cuando sigan manteniéndose invariables el rendimiento relativo y el precio comercial. Por tanto, aunque la renta siga siendo la misma en proporción al capital invertido, su masa se duplica, supongamos, por duplicarse el capital mismo. Y como no se produce ninguna baja de precio, la segunda inversión de capital sigue arrojando, lo mismo que la primera, una ganancia excedente, que al expirar el plazo del arriendo se convierte también en renta. Aquí, la masa de la renta aumenta, porque aumenta la masa del capital que la produce. Afirmar que distintas inversiones sucesivas de capital en la misma superficie de tierra sólo pueden producir una renta siempre y cuando que su rendimiento sea desigual, es decir, sólo pueden producir una renta diferencial, equivale a afirmar que, si se invierten en dos tierras de fertilidad desigual dos capitales de 1,000 libras esterlinas cada uno, sólo uno de los dos podrá producir una renta, aunque estas dos tierras pertenezcan a la clase superior, es decir, a la clase que arroje una renta diferencial. (La masa de las rentas, la renta total producida por un país, aumenta por tanto a medida que aumenta la masa del capital invertido, sin que para ello sea necesario que aumente el precio de una determinada tierra, ni tampoco la masa de rentas producidas por una tierra concreta; la masa de rentas aumentará, en este caso, conforme va extendiéndose el cultivo en la superficie. Lo cual puede llevar aparejada, incluso, la baja de la renta en fincas particulares). De otro modo, esta afirmación equivaldría a sostener que la inversión de capital en dos tierras distintas simultáneamente se ajusta a otras leyes que la inversión sucesiva de capital en la misma tierra, siendo así que la renta diferencial se deriva precisamente de la identidad de la ley que rige en ambos casos, del incremento de la productividad de la inversión de capital tanto en la misma tierra como en tierras distintas. La única variante que aquí existe y que se pasa por alto consiste en que la inversión sucesiva de capital, al recaer sobre tierras geográficamente distintas tropieza con la traba de la propiedad territorial, lo que no ocurre tratándose de inversiones sucesivas de capital en la misma tierra. Esto es también lo que explica los efectos contrarios por los que estas dos formas distintas de inversión se contrarrestan mutuamente en la práctica. En estos casos, no se presenta jamás una diferencia en cuanto al capital. Sí la composición orgánica del capital se mantiene invariable, y lo mismo la cuota de la plusvalía, permanecerá invariable también la cuota de la ganancia, de tal modo que al duplicarse el capital, se duplicará también la masa de ganancia. Asimismo permanecerá invariable, bajo las condiciones establecidas, la cuota de la renta. Si un capital de 1,000 libras esterlinas arroja una renta de  $x$ , un capital de 2,000 libras esterlinas arrojará, en las circunstancias de que partimos, una ganancia de  $2x$ . Pero, con referencia a la extensión de tierra, la cual permanece invariable, puesto que según el supuesto básico se invierte el doble de capital en la misma tierra, el aumento de la masa de la renta hará que suba también su cuantía. El mismo acre de tierra que antes arrojaba 2 libras esterlinas arrojará ahora 4 libras.<sup>4</sup>

Hablar de la proporción entre una parte de la plusvalía, la renta en dinero –pues el dinero constituye la expresión sustantiva del valor– con la tierra es, de por sí, algo absurdo e irracional. En efecto, al plantear así el problema se miden entre sí magnitudes inconmensurables, a saber: un determinado valor de uso, una tierra de tantos o cuantos pies cuadrados, y un valor  $o$ , para decirlo en términos específicos, una plusvalía. En realidad, esto expresa pura y simplemente que, en las condiciones existentes, la propiedad de aquellos pies cuadrados

de tierra autorizan al propietario a percibir una determinada cantidad del trabajo no retribuido que en los dichos pies cuadrados de tierras realiza el capital gozando en ella como un cerdo entre patatas (al llegar aquí, aparece en el manuscrito

(entre paréntesis), pero tachada, la palabra Liebig, [F. E]). Pero es evidente que ello viene a ser como si se hablase de la proporción entre un billete de cinco libras esterlinas y el diámetro de la tierra. Sin embargo, la averiguación de las formas irracionales bajo las que aparecen y se resumen prácticamente determinadas relaciones económicas les tiene completamente sin cuidado a los representantes prácticos de estas relaciones, en sus combinaciones y manejos; y como están acostumbrados a moverse dentro de ellas, su inteligencia no se siente repelida en lo más mínimo por tales tergiversaciones. Para ellos, no tiene absolutamente nada de misterioso lo que es una perfecta contradicción. Se sienten como el pez en el agua dentro de esas formas disparatadas en que se manifiestan los fenómenos, separados de su conexión interna y considerados aisladamente. Puede aplicarse aquí lo que Hegel dice de ciertas fórmulas matemáticas, a saber: que aquello que el sano sentido común cree irracional es precisamente lo racional, y lo que él considera racional es la irracionalidad misma.

Por consiguiente, el aumento de la masa de renta, considerado en relación con la superficie misma de la tierra, se expresa exactamente como un alza en cuanto a la cuota de la renta: de aquí la perplejidad que surge cuando las condiciones que explicarían un caso faltan en el otro.

Pero el precio de la tierra puede también aumentar aunque el precio del producto agrícola disminuya.

En este caso, puede ocurrir que aumente, a causa de la ulterior diferenciación, la renta diferencial y, por tanto, el precio de la tierra de las mejores fincas. O bien, si no acontece así puede disminuir el precio del producto agrícola al aumentar la productividad del trabajo, pero de tal modo que el aumento de la producción contrarreste aquella baja. Supongamos que el *quarter* de trigo costase antes 60 chelines. Si ahora el mismo acre de tierra produce, con el mismo capital, 2 *quarters* en vez de 1 y el precio del *quarter* desciende a 40 chelines, tendremos que los 2 *quarters* representan 80 chelines, con lo cual el valor del producto del mismo capital obtenido en el mismo acre de tierra aumentará en un tercio, a pesar de haber bajado en un tercio el precio del *quarter*. Ya expusimos al estudiar la renta diferencial cómo puede ocurrir esto sin necesidad de que el producto se venda por encima de su precio de producción o de su valor. Sólo puede ocurrir, en realidad, de dos modos. Uno es que quede eliminada de la competencia la tierra peor, pero aumente el precio de la tierra mejor, si aumentase la renta diferencial, es decir, si la mejora general se traduce desigualmente en las diferentes clases de tierra. El otro modo consiste en que el mismo precio de producción (y el mismo valor, caso de que se pague renta absoluta) se traduzca en una masa mayor de producto en la tierra peor, como consecuencia de haber aumentado la productividad del trabajo. El producto sigue representando el mismo valor que antes, pero el precio de sus partes alícuotas ha disminuido, aumentando, en cambio, el número de éstas. Esto es imposible cuando se emplea el mismo capital, pues en este caso se expresa siempre el mismo valor, cualquiera que sea la cantidad del producto. Es posible, sin embargo, cuando se realiza una inversión de capital para añadir a la tierra yeso, guano, etcétera, en una palabra, por introducir en ellas mejoras cuyos efectos se extienden a lo largo de varios años. La condición consiste en que disminuye el precio de cada *quarter*, pero no en la misma proporción en que el número de *quarters* aumenta.

III. Estas diversas condiciones del alza de la renta, por tanto, de la subida del precio de la tierra en general o de determinadas clases de ella en particular, actúan a veces conjuntamente y otras veces se excluyen las unas a las otras o actúan alternativamente. De lo expuesto se desprende, sin embargo, que el aumento del precio de la tierra no implica de por sí, necesariamente, el alza de la renta y que ésta, que lleva siempre consigo la subida del precio de la tierra, no determina siempre, sin más, un encarecimiento del producto agrícola.<sup>5</sup>

\*

En vez de remontarse a las causas naturales del agotamiento de la tierra –causas que, por lo demás, eran desconocidas de todos los economistas que escribieron acerca de la renta diferencial, dado el estado de la química agrícola en su tiempo–, se recurre a la superficial concepción de que no es posible invertir cualquier masa de capital que se desee en una tierra de limitada superficie, como hace por ejemplo la *Westminster Review*, a la que Richard Jones replica que no es posible alimentar a toda Inglaterra con lo que produzca el cultivo de Soho Square. Sí se considera esto como un inconveniente específico de la agricultura, hay que decir que la verdad es precisamente lo contrario. En la tierra pueden invertirse fructíferamente cantidades sucesivas de capital, porque la tierra misma funciona como instrumento de producción, cosa que no ocurre, o sólo acontece dentro de límites muy restringidos, tratándose de una fábrica, pues ésta sólo actúa como base, como sitio, como centro local de operaciones. Es cierto que cabe –y es lo que hace la gran industria– concentrar una gran inversión productiva en un pequeño espacio, parecido a lo que representa la agricultura parcelada. Pero, partiendo de una fase concreta de desarrollo de la fuerza productiva, se necesita siempre un determinado espacio, y la construcción en altura tiene sus límites. Más allá de éstos, la ampliación de la producción exige

también la extensión de la superficie de terreno de que dispone. El capital fijo invertido en maquinaria, etc., no se mejora por el uso, sino que, por el contrario, se desgasta. Puede también ocurrir que los nuevos inventos introduzcan en esto determinadas mejoras, pero, partiendo del desarrollo de la productividad como de un factor dado, la maquinaria sólo puede empeorarse. El rápido desarrollo de la fuerza productiva obligará a sustituir toda la maquinaria antigua por otra más ventajosa, con la consiguiente pérdida de aquélla. En cambio, la tierra, si se la trata de un modo adecuado, mejora continuamente. Y la ventaja de la tierra de permitir que inversiones sucesivas de capital rindan beneficio sin que por ello se pierdan las anteriores, implica al mismo tiempo la posibilidad de una diferencia de rendimiento entre estas inversiones sucesivas de capital.

Pie de página capítulo XLVI

1 Laing [*National Distress*, etc., Londres, 1844, p. 150], [F. W.] Newman [*Lectures on Political Economy*, Londres, 1851].

2 Crowlington Strike. Engels, *Lage der arbeitenden Klasse in England*, p. 307 (ed. 1892, p. 259 [F. E.]

3 “La pavimentación de las calles de Londres ha proporcionado la oportunidad a los propietarios de algunas rocas estériles de la costa de Escocia de obtener una renta de donde jamás se pudo conseguir”. A. Smith [*La riqueza de las naciones*, *op. cit.*, p. 158]

4 Hay que reconocer como uno de los méritos de Rodbertus, sobre cuya importante obra acerca de la renta volveremos en el libro IV,\* el haber desarrollado este punto. Comete solamente el error de dar por supuesto, en primer lugar, que en el capital el aumento de la ganancia se expresa siempre también como aumento del capital, de tal modo que la proporción, al aumentar la masa de la ganancia, sigue siendo la misma. Esto es falso, ya que al variar la composición orgánica del capital aun permaneciendo invariable la explotación del trabajo, puede aumentar la cuota de ganancia, precisamente, porque disminuye el valor proporcional de la parte constante del capital, comparada con la parte variable. En segundo lugar, incurre en el error de considerar esta proporción entre la renta en dinero y una porción de tierra cuantitativamente determinada, un acre, por ejemplo, como algo que da siempre por supuesto la economía clásica en sus investigaciones sobre el alza o la baja de la renta. También esto es valor. La economía clásica trata siempre de la cuota de la renta, cuando se trata de la renta en especie, con referencia al producto, y cuando se trata de la renta en dinero, con relación al capital desembolsado, ya que son éstas, en realidad, las expresiones racionales.

- Véase la nota de la p. 792.

5 Acerca de la baja de los precios de la tierra ante el hecho de la subida de la renta, ver los ejemplos concretos dados por Passy.

## CAPITULO XLVII

### GENESIS DE LA RENTA CAPITALISTA DEL SUELO

#### *1. Preliminares*

Es necesario comprender en qué estriba realmente la dificultad de tratar la renta del suelo, desde el punto de vista de la economía moderna, como la expresión teórica del régimen capitalista de producción. Hay incluso gran número de autores modernos que aún no comprenden esto, como lo demuestran todos los intentos renovados de explicar de un modo “nuevo” la renta del suelo. La novedad consiste casi siempre en la vuelta a puntos de vista superados desde hace muchísimo tiempo. La dificultad a que nos referimos no estriba, ni mucho menos, en explicar el producto sobrante engendrado por el capital agrícola y la plusvalía correspondiente. Este problema se resuelve más bien con el análisis de la plusvalía, fruto de todo capital productivo, cualquiera que sea la esfera en que se invierta. La dificultad está en demostrar cómo, después que la plusvalía se nivela entre los diversos capitales a base de la ganancia media, a base de conceder a éstos en la plusvalía total engendrada por el capital social en todas las ramas de producción una participación proporcional correspondiente a sus magnitudes relativas, cómo después de esta nivelación, después de haberse distribuido al parecer toda la plusvalía existente y susceptible de ser distribuida, queda todavía un remanente de plusvalía, el que el capital invertido territorialmente rinde al propietario bajo la forma de renta del suelo, y de dónde proviene este remanente. Aun prescindiendo de los motivos prácticos que han estimulado al moderno economista, como portavoz del capital industrial contra el terrateniente, a investigar el problema de la renta del suelo –motivos que entraremos a examinar más a fondo en el capítulo sobre la historia de la renta territorial–, el problema presentaba para ellos como teóricos, un interés decisivo. Reconocer que el fenómeno de la renta, tratándose del capital invertido en la agricultura, nacía de las virtudes especiales de la propia esfera de inversión, de cualidades inherentes a la corteza misma de la tierra, equivalía a renunciar al concepto mismo del valor y, por tanto, a toda posibilidad de conocimiento científico, en este terreno. Ya la simple observación de que la renta sale del precio del mismo producto de la tierra –fenómeno con que nos encontrarnos incluso en los casos en que se paga en especie, si el arrendatario ha de arrancar su precio de producción–, revelaba cuán absurdo era pretender explicar el remanente de este precio sobre el precio corriente de producción, es decir, la carestía relativa de los productos agrícolas, a base del exceso de rendimiento de la productividad agrícola sobre la productividad de las demás ramas industriales. La conclusión, en realidad, debía ser la contraria, pues cuanto más productivo es el trabajo más barata sale cada parte alícuota del producto, por ser mayor la masa de los valores de uso en que toma cuerpo la misma cantidad de trabajo y, por tanto, el mismo valor.

Toda la dificultad del análisis de la renta consistía, por consiguiente, en explicar el remanente de la ganancia agrícola sobre la ganancia media, no la plusvalía, sino la plusvalía remanente característica de esta rama de producción; por tanto, no el “producto neto”, sino el remanente de este producto neto sobre el producto neto de las demás ramas industriales. La ganancia media de por sí constituye un producto, una creación del proceso de vida social que se desarrolla bajo relaciones históricas de producción muy determinadas y concretas; un producto que, como hemos visto, presupone premisas muy amplias. Para poder hablar de un remanente sobre la ganancia media, es necesario que esta ganancia media exista como pauta y, además, según acontece en el régimen de producción capitalista, como regulador de la producción en general. Por tanto, en tipos de sociedad en que no es todavía el capital el que desempeña la función de arrancar todo el trabajo sobrante y apropiarse de primera mano toda la plusvalía; en que, por consiguiente, el capital no se ha sometido todavía el trabajo social o sólo se ha sometido de un modo esporádico, no puede hablarse de renta en el sentido moderno de la palabra, de la renta como un remanente sobre la ganancia media, es decir, sobre la parte proporcional que corresponde a cada capital concreto en la plusvalía producida por el capital global de la sociedad. El simplismo del señor Passy, por ejemplo (véase más abajo), se revela en el hecho de que hable ya de la renta, en la prehistoria, como de un remanente sobre la ganancia, es decir, sobre una forma social históricamente determinada de la plusvalía, la cual, por tanto, según el señor Passy, puede existir al margen de toda sociedad.

Para los antiguos economistas, que arrancaban del análisis del régimen capitalista de producción aún incipiente, tal como existía en su tiempo, el análisis de la renta no ofrecía ninguna dificultad, o sólo ofrecía una dificultad de orden muy distinto. Petty, Cantillon y, en general, los autores cercanos a la época feudal,

consideran la renta del suelo como la forma normal de la plusvalía, mientras que la ganancia se confunde todavía vagamente, a sus ojos, con el salario o, a lo sumo, con una parte de aquella plusvalía que el capitalista arranca al terrateniente. Estos autores parten, pues, de un estado de cosas en que, en primer lugar, la población agrícola constituye todavía la parte con mucho predominante de la nación y en que, en segundo lugar, el terrateniente aparece aún como la persona que se apropia de primera mano, por medio del monopolio de la propiedad territorial, el trabajo sobrante del productor directo; en que, por tanto, la propiedad territorial es considerada todavía como condición fundamental de la producción. Era natural que para ellos no existiese un planteamiento del problema que pretende investigar, por el contrario, desde el punto de vista del régimen capitalista de producción, cómo se las arregla la propiedad territorial para arrebatarse al capital una parte de la plusvalía producida por él (es decir, arrancada por él al productor directo) y que se ha apropiado ya de primera mano.

La dificultad es ya de otro orden en los *fisiócratas*. Como que son en realidad los primeros intérpretes sistemáticos del capital, se esfuerzan por analizar en términos generales la naturaleza de la plusvalía. Este análisis se identifica, a su juicio, con el de la renta del suelo, la única forma en que reconocen la existencia de la plusvalía. El capital rentable o capital agrícola es, por tanto, para ellos, el único capital productor de plusvalía, y el trabajo agrícola puesto en movimiento por él el único trabajo creador de plusvalía, es decir, desde el punto de vista capitalista, el único trabajo productivo. Muy exactamente, consideran que la creación de plusvalía es el factor determinante. Tienen, aparte de otros méritos que habrán de exponerse en el libro IV,\* el gran mérito de haberse remontado del capital comercial, que sólo funciona dentro de la órbita de la circulación, al capital productivo, por oposición al sistema mercantil, que con su tosco realismo representaba la verdadera economía vulgar de aquella época y cuyos intereses de orden práctico relegaban por entero a último plano los rudimentos de un análisis científico por obra de Petty y sus sucesores. Advertimos de pasada que esta crítica del sistema mercantil se refiere exclusivamente a sus concepciones sobre el capital y la plusvalía. Ya hemos dicho más arriba que el sistema monetario proclama acertadamente, como premisa y condición de la producción capitalista, la producción para el mercado mundial y la transformación del producto en mercancía. En el sistema mercantil, continuación del sistema monetario, ya no decide la transformación del valor-mercancía en dinero, sino la producción de plusvalía, pero considerada desde el punto de vista indistinto de la órbita de la circulación y, al mismo tiempo, de modo que esta plusvalía represente dinero sobrante, un superávit en la balanza comercial. Pero, al mismo tiempo, lo que caracteriza certeramente a los comerciantes y fabricantes interesados de aquella época y lo adecuado al período del desarrollo capitalista que ellos representan estriba en que la transformación de las sociedades agrícolas feudal en industriales y en la correspondiente pugna industrial de las naciones en el mercado mundial, el capital necesita desarrollarse aceleradamente, cosa que no puede lograrse por la llamada senda natural, sino que exige medios coactivos. Hay una diferencia gigantesca entre el hecho de que el capital nacional se convierta en industrial de un modo lento y paulatino y el hecho de que esta transformación se acelere en el tiempo mediante los impuestos con que los aranceles protectores se encargan de gravar fundamentalmente a los terratenientes, a los medianos y pequeños campesinos y a los artesanos, mediante la expropiación acelerada de los productores independientes, mediante la acumulación y concentración de capitales violentamente acelerados, en una palabra, acelerando por todos los medios la implantación de las condiciones del régimen capitalista de producción. Supone, al mismo tiempo, una enorme diferencia en cuanto a la explotación capitalista e industrial de la capacidad natural productiva de la nación. Por eso el carácter nacional del mercantilismo es algo más que una simple frase en boca de sus portavoces. Bajo el pretexto de ocuparse solamente de la riqueza de la nación y de los recursos del Estado, los mercantilistas declaran, en realidad, que el fin último del Estado son los intereses de la clase capitalista y el enriquecimiento en general y proclaman la sociedad burguesa frente al antiguo estado supraterrrenal. Pero, al mismo tiempo, vive en ellos la conciencia de que el desarrollo de los intereses del capital y de la clase capitalista, de la producción capitalista, se ha erigido, en la sociedad moderna, en base de la potencia nacional y de la supremacía de la nación.

Los fisiócratas están también en lo cierto al afirmar que, en cuanto a su base natural, toda producción de plusvalía y, por tanto, todo desarrollo del capital descansa de hecho en la productividad del trabajo agrícola. En efecto, si los hombres no fuesen capaces de producir en una jornada de trabajo más medios de subsistencia, es decir, en el sentido estricto de la palabra, más productos agrícolas de los que necesita cada obrero para su propia reproducción, es decir, si el despliegue diario de toda su fuerza de trabajo sólo bastase para crear los medios de subsistencia indispensables para cubrir sus necesidades individuales, no podría hablarse en modo alguno ni de producto sobrante ni de plusvalía. Una productividad del trabajo agrícola que rebase las necesidades individuales del obrero constituye la base de toda sociedad y, sobre todo, la base de la producción capitalista, la cual separa a una parte cada vez mayor de la sociedad de la producción de medios directos de

subsistencia y la convierte, como dice Stuart, en *free heads* (70), en hombres disponibles para la explotación de otras esferas.

*Pero, ¿qué decir de economistas como Daire, Passy, etc., que en el ocaso de toda la economía clásica, más aún, en el lecho de muerte de esta fase de la economía, no hacen sino repetir las ideas más primitivas acerca de las condiciones naturales del trabajo sobrante y, por tanto, de la plusvalía, creyendo que con ello dicen algo nuevo y decisivo sobre la renta del suelo, cuando ya hace mucho tiempo que esta renta del suelo se ha desarrollado como una forma especial y una parte específica de la plusvalía? Es una característica de la economía vulgar el repetir lo que en una fase determinada y ya caduca del desarrollo fue nuevo, original, profundo y legítimo en un momento en que se ha convertido ya en algo vacío, superado y falso. Con ello reconoce que no tiene ni idea de los problemas de que se ocuparon los economistas clásicos. Los confunde con cuestiones que sólo han podido plantearse en un estado de decadencia del desarrollo de la sociedad burguesa. Otro tanto acontece con su incansable y jactanciosa repetición de las tesis fisiocráticas sobre el libre cambio. Estas tesis han perdido ya desde hace mucho tiempo todo su interés teórico, por mucho que desde un punto de vista práctico puedan interesar a tal o cual Estado.*

En la economía natural en sentido estricto, donde ninguna parte o sólo una parte insignificante del producto agrícola entra en el proceso de circulación, e incluso sólo una parte relativamente insignificante de la porción del producto que constituye la renta del terrateniente, como ocurría, por ejemplo, en muchos latifundios de la antigua Roma y en las villas de Carlomagno y como sucede también, más o menos (véase Vincard, *Historia del Trabajo* [París, 1845]), durante toda la Edad Media, el producto y el sobreproducto de las grandes fincas no se halla formado exclusivamente, ni mucho menos, por los productos del trabajo agrícola. Abarca también los del trabajo industrial. Los trabajos del artesanado y de manufactura a domicilio como ocupación accesorial combinada con la agricultura, que forma la base, constituye la condición del régimen de producción sobre que descansa esta economía natural en la Antigüedad y la Edad Media europeas, lo mismo que hoy en las comunidades indias, donde aún no se ha destruido esta organización tradicional. El régimen de producción capitalista suprime completamente esta trabazón a través de un proceso que puede estudiarse a grandes rasgos, sobre todo en Inglaterra, durante el último tercio del siglo XVIII. Todavía a fines del siglo XVIII, mentalidades formadas en sociedades más o menos semif feudales, como, por ejemplo, la de Herrenschwand, consideran este desdoblamiento de la agricultura y la manufactura como una audaz aventura social, como un tipo de existencia inconcebiblemente arriesgado. Y hasta en las sociedades agrícolas de la Antigüedad que presentan mayor analogía con la agricultura capitalista, en Cartago y en Roma, se advierte una semejanza mayor con la economía de las plantaciones que con la forma correspondiente al verdadero régimen capitalista de explotación.<sup>1</sup> Una analogía formal, pero que aparece también, en todos los puntos esenciales, como una ilusión para quien haya sabido comprender el régimen capitalista de producción y no vea, como hace el señor Mommsen,<sup>2</sup> un caso de régimen capitalista de producción en toda economía monetaria; una analogía formal no se presenta nunca en la Italia continental de la Antigüedad, sino acaso en Sicilia solamente, la cual existía como territorio agrícola tributario de Roma, por lo cual su agricultura se orientaba esencialmente hacia la exportación. Aquí sí encontramos arrendatarios en el sentido moderno de la palabra.

Una concepción falsa de la renta del suelo se basa en el hecho de que la renta en especie procedente de la economía natural de la Edad Media y acomodándose por entero a las condiciones del régimen capitalista de producción, se ha trasplantado a los tiempos modernos, en parte a través de los diezmos de la iglesia y en parte como reliquia conservada bajo la forma de contratos de tipo antiguo. Esto hace nacer la apariencia de que la renta no surge del precio del producto agrícola, sino de la masa de éste, y por tanto, no de las relaciones sociales, sino directamente de la tierra. Ya más arriba hemos puesto de manifiesto que aunque la plusvalía toma cuerpo en un producto sobrante, no es, por el contrario, el producto sobrante, concebido como un simple incremento de la masa del producto, el que representa una plusvalía. Puede representar más bien un déficit de valor. De otro modo, tendríamos que llegar a la conclusión de que la industria algodonera de 1860 representa, comparada con la de 1840, una enorme plusvalía, cuando en realidad nos encontramos, por el contrario, con una baja del precio de los hilados. La renta del suelo puede crecer considerablemente por efecto de una serie de años de malas cosechas, al subir el precio del trigo, aunque esta plusvalía extraordinaria tome cuerpo en una masa absolutamente más reducida de trigo más caro. Y, por el contrario como consecuencia de una serie de años prósperos puede ocurrir que baje la renta al bajar el precio del trigo, aunque la renta disminuida se

plasma en una masa mayor de trigo más barato. En primer lugar, hay que observar, por lo que a la renta en productos se refiere, que representa una supervivencia procedente de un régimen de producción ya caduco y que sobrevive como una ruina; su contradicción con el régimen de producción capitalista se revela en el hecho de que ha desaparecido por sí misma de los contratos privados y de que, allí donde ha podido intervenir la legislación, como ocurre con los diezmos eclesiásticos en Inglaterra, ha sido eliminada violentamente como una incongruencia. En segundo lugar, donde siguió existiendo a base del régimen capitalista de producción no era ni podía ser otra cosa que una expresión de la renta en dinero disfrazada bajo un ropaje medieval. Supongamos que el *quarter* de trigo se cotice por ejemplo a 40 chelines. Una parte de este *quarter* deberá reponer el salario contenido en él y ser vendida para poder invertirla de nuevo; otra parte deberá venderse para pagar la parte de los impuestos que recae sobre ella. La simiente y una parte de los abonos, allí donde se halla desarrollado el régimen capitalista de producción y con él la división del trabajo social, entran también en la reproducción como mercancías, debiendo, por tanto, venderse para su reposición, lo cual exige que se venda otra parte del *quarter* para obtener el dinero que esto reclama. Y en la medida en que no es necesario venderlas realmente como mercancías porque se tomen directamente del producto en especie, para ser incorporadas de nuevo a su reproducción como condiciones de producción –como ocurre no sólo en la agricultura, sino también en muchas ramas de producción que producen capital constante–, entran desde luego en los cálculos como dinero aritmético, descontándose como parte del precio de costo. El desgaste de la maquinaria y del capital fijo en general debe reponerse en dinero. Finalmente, tenemos la ganancia, calculada sobre la suma de estos costos, expresados en dinero real o en dinero aritmético. Esta ganancia toma cuerpo en una cierta parte del producto bruto, determinada por su precio. La parte restante constituye la renta. Sí la renta contractual en productos es mayor que este resto determinado por el precio, no constituye renta alguna, sino una deducción de la ganancia. La renta en productos, que no sigue al precio del producto, que puede, por tanto, importar más o menos que la renta real, y por consiguiente, puede representar no sólo una deducción de la ganancia, sino también de partes integrantes de la reposición del capital, constituye ya por esta sola posibilidad una forma anticuada. En realidad, esta renta en productos, siempre que sea tal renta, no sólo en cuanto al nombre, sino también de hecho, se halla determinada exclusivamente por el remanente del precio del producto sobre su costo de producción. Lo que ocurre es que presupone esta magnitud variable como si fuese constante. Pero es ésta una idea tan familiar, que el producto en especie basta en primer lugar para alimentar a los obreros y además para dejar al arrendatario capitalista más sustento del que necesita; el remanente que queda después de cubrir esto constituye la renta natural. Exactamente lo mismo que cuando un fabricante de percal fabrica 200,000 varas de esa tela. Esta cantidad de percal no sólo basta y sobra para vestir a sus obreros, a su mujer y a todos sus hijos y nietos y para vestirse él mismo, sino que todavía le queda percal para vender y, finalmente, para pagar una considerable renta en género. La cosa no puede ser más sencilla. No hay más que descontar de las 200,000 varas de percal los costos de producción y quedará un remanente de percal, que será la renta. En realidad, es una idea bien simplista esa de descontar de las 200,000 varas de percal 10,000 libras esterlinas, supongamos, de costo de producción, sin que conozcamos el precio de venta de la tela, separar del dinero de un lienzo, de un valor de uso como tal, un valor de cambio y determinar luego el remanente de las varas de lienzo sobre las libras esterlinas. Es algo peor todavía que la cuadratura del círculo, a la que por lo menos sirve de base el concepto de los límites dentro de los que se borran la línea recta y la línea curva. Pero tal es la receta que nos da el señor Passy ¡Descontar el dinero del lienzo, antes de que éste se convierta en dinero, sea en nuestra cabeza o en la realidad; El remanente será la renta, la cual habrá de captarse *naturaliter* (71) (véase, por ejemplo, Karl Arnd [cf. p. 384 n. del presente volumen] ) y no por medio de diabluras “sofísticas”. He aquí a qué absurdo se reduce –a descontar el precio de producción de tantas o cuantas fanegas de trigo, a sustraer una suma de dinero de una medida cúbica– toda esta pretendida restauración de la renta natural.

## 2. La renta en trabajo

Sí examinamos la renta del suelo en su forma más simple, la *renta en trabajo*, en la que el productor directo trabaja una parte de la semana, con instrumentos (arado, ganado de labor, etc.) que de hecho o jurídicamente son de su pertenencia, la tierra que de hecho se halla en su poder, y el resto de la semana la finca del terrateniente, para el terrateniente, sin retribución alguna, vemos que la cosa se presenta aquí todavía con mayor claridad, que la renta y la plusvalía son aquí idénticas. La forma en que se expresa aquí el trabajo sobrante no retribuido no es la ganancia, sino la renta del suelo. Hasta qué punto el trabajador (*selfsustaining serf*) (72) puede obtener, en estas condiciones, un remanente sobre sus medios indispensables de subsistencia, es decir, sobre lo que en el régimen capitalista de producción llamaríamos el salario,

dependerá, en igualdad de circunstancias, de la proporción en que su tiempo de trabajo se divida en tiempo de trabajo para sí mismo y en prestación personal para el terrateniente. Este remanente sobre los medios estrictamente necesarios de subsistencia, el germen de lo que más tarde aparecerá bajo el régimen capitalista de producción como ganancia, se halla, por tanto, determinado en absoluto por la cuantía de la renta del suelo, que aquí no sólo es trabajo sobrante directamente no retribuido, sino que además aparece como tal; sobretrabajo no retribuido por el "propietario" de los medios de producción, que en este caso coinciden con la tierra y que, en la medida en que no coinciden, son simples accesorios de ella. Que el producto del siervo tiene necesariamente que bastar para reponer además de su subsistencia, sus medios de trabajo, es una circunstancia invariable en todos los sistemas de producción, puesto que no se trata de un resultado de su forma específica, sino de una condición natural de todo trabajo continuo y reproductivo en general, de toda producción continuada, que es siempre, al mismo tiempo, reproducción y también, por tanto, reproducción de sus propias condiciones de eficacia. Asimismo es evidente que bajo todas las formas en que el trabajador directo es "poseedor" de los medios de producción y de trabajo necesarios para la producción de sus propios medios de subsistencia, la relación de propiedad tiene que manifestarse a la par como relación directa de dominio y de servidumbre y el productor directo, por consiguiente, como un hombre privado de libertad; carencia de libertad que puede ir desde la servidumbre de la gleba hasta el deber de abonar simplemente un tributo al señor. El productor directo se halla aquí, según el supuesto de que parte, en posesión de sus propios medios de producción, de las condiciones objetivas de trabajo necesarias para la realización de su trabajo y para la creación de sus medios de subsistencia; efectúa su trabajo agrícola como la industria doméstico-rural con él relacionada, por su propia cuenta. Y esta independencia no se destruye por el hecho de que, como ocurre por ejemplo en la India, los pequeños campesinos que trabajan de este modo se agrupen en comunidades más o menos elementales de producción, pues aquí sólo se trata de la independencia con respecto al terrateniente nominal. En estas condiciones, sólo la coacción extraeconómica, cualquiera que sea la forma que revista, puede arrancar a estos productores el trabajo sobrante para el terrateniente nominal.<sup>3</sup> Este tipo de economía se distingue de la economía de la esclavitud o de las plantaciones en que aquí el esclavo trabaja, no por su cuenta, sino con medios de producción ajenos. Son, pues, necesarias, relaciones personales de dependencia, carencia de libertad personal, en el grado que sea, y encadenamiento a la tierra como accesorio de ella, servidumbre, en el sentido estricto de la palabra. Cuando no sean terratenientes privados, sino el propio Estado, como ocurre en Asia, quien les explota directamente como terrateniente, además de enfrentarse a ellos como soberano, coincidirán la renta y el impuesto o, mejor dicho, no existirá impuesto alguno distinto de esta forma de la renta del suelo. En estas condiciones, la relación de dependencia no necesita asumir política ni económicamente una forma más dura que la que supone el que todos sean por igual súbditos de este Estado. El Estado es aquí el terrateniente soberano y la soberanía es la propiedad de la tierra concentrada en su fase nacional, A cambio de ello, no existe propiedad privada sobre el suelo, aunque sí posesión y disfrute tanto privados como colectivos de él.

La forma económica específica en que se arranca al productor directo el trabajo sobrante no retribuido determina la relación de señorío y servidumbre tal como brota directamente de la producción y repercute, a su vez, de un modo determinante sobre ella. Y esto sirve luego de base a toda la estructura de la comunidad económica, derivada a su vez de las relaciones de producción y con ello, al mismo tiempo, su forma política específica. La relación directa existente entre los propietarios de las condiciones de producción y los productores directos –relación cuya forma corresponde siempre de un modo natural a una determinada fase de desarrollo del tipo de trabajo y, por tanto, a su capacidad productiva social– es la que nos revela el secreto más recóndito, la base oculta de toda la construcción social y también, por consiguiente, de la forma política de la relación de soberanía y dependencia, en una palabra, de cada forma específica de Estado. Lo cual no impide que la misma base económica –la misma, en cuanto a sus condiciones fundamentales pueda mostrar en su modo de manifestarse infinitas variaciones y gradaciones debidas a distintas e innumerables circunstancias empíricas, condiciones naturales, factores étnicos, influencias históricas que actúan desde el exterior, etc., variaciones y gradaciones que sólo pueden comprenderse mediante el análisis de estas circunstancias empíricamente dadas.

Por lo que se refiere a la renta en trabajo, la forma más simple y primitiva de renta, se ve claro lo siguiente: la renta es aquí la forma primitiva de la plusvalía, con la cual coincide. Pero además la coincidencia de la plusvalía con el trabajo ajeno no retribuido no requiere aquí ningún análisis, ya que existe todavía bajo su forma visible, tangible, pues el trabajo del productor directo para sí mismo se distingue todavía, aquí, en el espacio y en el tiempo, de su trabajo para el terrateniente, el cual reviste la forma directa y brutal del trabajo forzoso realizado para un tercero. Y asimismo, la "cualidad" que posee la tierra de

arrojar una renta se reduce aquí a un secreto manifiesto y palpable, pues la naturaleza, que suministra la renta, exige también la fuerza humana de trabajo encadenada a la tierra y la relación de propiedad que obliga al poseedor de aquélla a poner en tensión esta fuerza de trabajo y a desplegarla más allá del límite que sería necesario para la satisfacción de sus propias necesidades elementales. La renta, aquí, consiste directamente en la apropiación por el terrateniente de esta inversión sobrante de fuerza de trabajo, pues no debe esperar que el productor directo le pague ninguna otra renta. Por tanto, aquí, en que no sólo se identifican la plusvalía y la renta, sino que además la plusvalía reviste aún de un modo tangible la forma del trabajo sobrante, las condiciones o los límites naturales de la renta saltan, a la vista, pues no son sino los del trabajo sobrante. El productor directo debe 1° poseer suficiente fuerza de trabajo y 2° las condiciones naturales de su trabajo y en primer lugar, por tanto, las de la tierra cultivada, deben ser suficientemente fecundadas; en una palabra, la productividad natural de su trabajo debe ser lo suficientemente grande para dejarle la posibilidad de que quede trabajo sobrante después de rendir el trabajo necesario para cubrir sus propias necesidades elementales, No es esta posibilidad la que crea la renta, sino la coacción, que convierte la posibilidad en una realidad. Pero la posibilidad se halla vinculada, a su vez, a condiciones naturales subjetivas y objetivas. Tampoco en esto hay absolutamente nada misterioso. Si la fuerza de trabajo es pequeña y las condiciones naturales del trabajo pobres, el trabajo sobrante será también escaso y otro tanto ocurrirá con las necesidades de los productores, de una parte, y de otra parte con el número relativo de explotadores del sobretrabajo y finalmente con el sobreproducto en que se realizará este trabajo sobrante poco rentable para el número reducido de explotadores.

Finalmente, en la renta en trabajo se comprende de suyo que, permaneciendo invariables todas las demás circunstancias, depende totalmente del volumen relativo del trabajo sobrante o prestación personal hasta qué punto será capaz el productor directo de mejorar su propia situación, de enriquecerse, de crear un remanente después de cubrir el fondo de medios de subsistencia estrictamente necesarios o, si queremos anticipar la terminología capitalista, si y hasta qué punto podrá obtener cualquier ganancia para sí mismo, es decir, producir un remanente sobre su salario. La renta es aquí la forma normal que todo lo absorbe, la forma legítima por decirlo así del trabajo sobrante, y lejos de ser un remanente sobre la ganancia, es decir, en este caso, sobre cualquier otro remanente que rebase del salario, no sólo el volumen de semejante ganancia, sino incluso su existencia, depende en igualdad de condiciones del volumen de la renta, es decir, del sobretrabajo que el propietario arranca por la fuerza al trabajador.

Algunos historiadores han manifestado su asombro ante el hecho de que, no siendo el productor directo propietario, sino simplemente poseedor, y perteneciendo en realidad *de Jure* todo su trabajo sobrante al terrateniente, pueda darse, en estas condiciones, un desarrollo independiente de patrimonio y, hablando en términos relativos, de riqueza por parte del tributario o del siervo. Es evidente, sin embargo, que en las situaciones elementales y rudimentarias sobre las que descansa esta relación social de producción la tradición tiene que desempeñar necesariamente un papel predominante. Y asimismo es evidente que, como siempre, la parte dominante de la sociedad se halla interesada en santificar lo existente como ley y en dar una sanción legal a sus límites, establecidos por el uso y la tradición. Prescindiendo de otras consideraciones, esto se hace valer, por lo demás, tan pronto como la reproducción constante de la base sobre que descansa el estado de cosas existente, la relación que le sirve de fundamento, adquiere con el transcurso del tiempo una forma reglamentada y ordenada; y esta regla y este orden son, a su vez, un factor indispensable de todo régimen de producción que haya de adquirir una firmeza social y sobreponerse a todo lo que sea simple arbitrariedad y mero azar. En los estados de estancamiento, tanto del proceso de producción como de las relaciones sociales correspondientes a él, logra esta forma mediante la reproducción meramente repetida de sí misma. Después de mantenerse durante algún tiempo, esta se consolida como uso y tradición, hasta que por último se ve consagrada como ley expresa. Ahora bien, la forma de este trabajo sobrante, la prestación personal, responde a la falta de desarrollo de todas las fuerzas sociales productivas del trabajo, al carácter rudimentario del sistema de trabajo mismo, absorbe naturalmente una parte alícuota mucho más pequeña del trabajo total de los productores directos que en los sistemas de producción desarrollados, principalmente en la producción capitalista. Supongamos, por ejemplo, que la prestación personal a favor del terrateniente fuese, originaria-

mente, de dos días por semana. Estos dos días semanales de prestación personal quedan así establecidos, constituyen una magnitud constante, sancionada por la ley, por la costumbre o por el derecho escrito.

Mas la productividad de los restantes días, de la que dispone por sí mismo directamente el productor, es una aportación variable que se desarrollará necesariamente con la experiencia progresiva del productor, al mismo tiempo que sus nuevas necesidades y con la extensión del mercado para sus productos, la garantía cada vez mayor de disponer de esta parte de su fuerza de trabajo: todo ello le incitara a una mayor tensión de su fuerza de trabajo. No hay que olvidar mientras tanto que el empleo de esta fuerza de trabajo no se limita a la agricultura, sino que comprende igualmente a la industria doméstica rural. Existe por lo tanto aquí la posibilidad de un cierto desenvolvimiento económico que naturalmente, dependerá de circunstancias favorables, de caracteres raciales innatos, etc.

### 3. La renta en productos

La transformación de la renta-trabajo en renta-productos no altera en lo más mínimo, económicamente hablando, la esencia de la renta del suelo. En las formas que estamos examinando, la esencia de la renta consiste en ser la única forma predominante y formal de la plusvalía o del sobretrabajo, lo cual puede expresarse también diciendo que es el único sobretrabajo, o el único sobreproducto que el productor directo que se halla en *posesión* de los medios de trabajo necesarios para su propia reproducción, viene obligado a entregar al *propietario* de medios de trabajo que en este estado de cosas lo abarca todo: la tierra; inversamente, la tierra es para el productor directo, el único medio de trabajo autónomo que no depende de él y al que se enfrenta; ella es propiedad de otro y está personificada en el terrateniente. Aunque la renta en productos se convierte en forma predominante y la más desarrollada de la renta del suelo, se verá siempre acompañada en mayor o menor medida de vestigios de la forma anterior, es decir, de la renta pagadera directamente en trabajo, en forma de prestación personal, lo mismo si el terrateniente es un particular que si es el mismo Estado. La renta en productos presupone un nivel superior de cultura por parte del

*productor directo y, por tanto, una fase superior de desarrollo de su trabajo y de la sociedad en general; se distingue de la forma precedente por el hecho de que en ella el sobretrabajo ya no tiene que rendirse bajo su forma natural ni tampoco, por tanto, bajo la inspección y la coacción directas del terrateniente o de sus representantes; es más bien el productor directo, espoleado por la fuerza de las circunstancias y no por la coacción directa, por los preceptos legales y no por el látigo, lo que le hace rendirlo bajo su propia responsabilidad. La sobreproducción, concebida en el sentido de producción que rebasa las necesidades más elementales del productor directo y dentro del campo de producción que de hecho le pertenece a él, de la tierra explotada por él mismo y no, como antes, en la tierra señorial además de la suya propia, se convierte ya, aquí, en regla que se comprende por sí misma. Bajo este régimen, el productor directo dispone más o menos del empleo de todo su tiempo*

*de trabajo, sí bien una parte de él, que en los comienzos es todo o casi todo el tiempo sobrante, sigue perteneciendo gratuitamente al terrateniente; la diferencia está en que ahora éste no lo recibe directamente bajo su propia forma natural, sino bajo la forma natural del producto en que se realiza. Allí donde existe la renta en productos en estado puro, no hay esas interrupciones vejatorias provocadas por el trabajo para el terrateniente que creaban una perturbación menor o mayor según los convenios en vigor. (Véase libro I, cap. VIII, 2: "Fabricante y boyardo" [pp. 192–200]). Esta interrupción por lo menos se reduce a ciertos intervalos breves dentro del año, en que perduran ciertas prestaciones al lado de la renta en productos. El trabajo del productor para si mismo y su trabajo para el terrateniente ya no son trabajos visiblemente separados en el espacio y en el tiempo. Esta renta en productos, en su estado puro, aunque puede perdurar fragmentariamente y como supervivencia a través de sistemas y relaciones de producción más desarrollados, presupone lo mismo que la forma de renta anterior un régimen de economía natural, es decir, un régimen en que las condiciones económicas se crean totalmente o en una parte*

*grandísima dentro de la misma explotación y puedan reponerse y reproducirse directamente a base del producto bruto obtenido de la misma. Por otra parte, la renta en productos presupone que la industria doméstica rural está reunida con la agricultura: el sobreproducto constitutivo de la renta resulta de ese trabajo familiar en el que la agricultura y la industria se hallan unidas, sin importar que comprenda más o menos productos industriales, como acontecía frecuentemente en la edad media, o que esté exclusivamente constituida con productos del suelo propiamente dichos. Bajo esta forma, la renta en productos que representa el sobretrabajo no necesita absorber, ni mucho menos, todo el trabajo excedente de la familia campesina. Esta renta, comparada con la renta en trabajo, deja al productor un margen mayor de tiempo para realizar un sobretrabajo cuyo producto le pertenece a él mismo, al igual que el producto de su trabajo destinado a satisfacer sus necesidades más elementales. Esta forma introducirá, además, diferencias más marcadas en cuanto a la situación económica de los distintos productores directos. Existe, al menos, la posibilidad de ello, y además la de que estos productores directos adquieran los recursos necesarios para explotar directamente, a su vez, el trabajo ajeno. Sin embargo, esto no nos interesa aquí, en que nos ocupamos de la forma pura de la renta en productos; del mismo modo que no podemos entrar tampoco en las combinaciones infinitamente variadas en que pueden enlazarse, tergiversarse y amalgamarse las distintas formas de renta. Esta forma, vinculada a determinada clase de productos y de producción, con su inexcusable combinación de agricultura e industria doméstica, con la autarquía casi completa que esto da a la familia campesina, con su independencia con respecto al mercado y al movimiento de producción y circulación de la parte de la sociedad que se halla al margen de ella, en una palabra, por el carácter de la economía natural en general, es adecuadísima para servir de base a estados sociales estacionarios, como lo comprobamos por ejemplo en Asia. Aquí, lo mismo que en la forma anterior de la renta en trabajo, la renta del suelo es la forma normal de la plusvalía y, por tanto, del sobretrabajo, es decir, de todo el remanente de trabajo que el productor directo se ve obligado a rendir gratuitamente, en la práctica a la fuerza –aunque la coacción no se le oponga ya bajo la forma brutal en que se le oponía antes–, a favor del propietario de su medio esencial de trabajo, la tierra. La ganancia –sí podemos llamar así, con una falsa anticipación, a la porción del remanente de su trabajo sobre el trabajo necesario que aquél se apropia– no determina, ni mucho menos, la renta en productos, sino que, lejos de esto, surge a espaldas de ella y sus límites naturales se miden por el volumen de la renta en productos. El volumen de ésta puede llegar incluso a poner en peligro seriamente la reproducción de medios de trabajo, de los propios medios de producción, a hacer imposible en mayor o menor medida el desarrollo de la producción y a reducir al productor directo al mínimo físico de medios de subsistencia. Así ocurre, en efecto, cuando esta forma es descubierta y explotada por una nación comercial conquistadora, como ha ocurrido, por ejemplo, en la India con los ingleses.*

#### *4. La renta en dinero*

Entendemos aquí por renta en dinero –a diferencia de la renta del suelo industrial o comercial basada en el régimen de producción capitalista, que sólo representa un remanente sobre la ganancia media– la renta del suelo que brota de una simple transmutación de forma de la renta en productos, del mismo modo que ésta no era, a su vez, sino la antigua renta en trabajo transformada. Aquí, el productor directo paga a su terrateniente (ya se trate del Estado o de un particular), en vez del producto, su precio correspondiente. No basta, pues, con que quede un remanente de producto, en su forma natural; es necesario que abandone esta forma natural para

adoptar forma de dinero. Aunque el productor directo sigue produciendo por sí mismo, al igual que antes, la mayor parte por lo menos de sus medios de subsistencia, ahora una parte de su producto tiene que convertirse en mercancía y producirse como tal. Cambia, por tanto, en mayor o menor medida, el carácter de todo el régimen de producción. Este pierde su independencia; ya no se halla desligado de la trabazón social. La relación del costo de producción, en el que ahora entra una cantidad mayor o menor de desembolsos en dinero, pasa a ser decisiva; pasa a ser decisivo, en todo caso, el remanente de la parte del producto bruto que ha de convertirse en dinero sobre la parte que ha de volver a servir, de un lado, como medio de reproducción y que de otro lado ha de funcionar como medio directo de subsistencia. Sin embargo, la base de esta clase de renta, aunque marcha hacia su liquidación, sigue siendo la misma que la de la renta en productos, la cual constituye el punto de partida. El productor directo es, lo mismo que era antes, poseedor hereditario o tradicional de la tierra, obligado a rendir forzosamente al terrateniente como propietario de este medio esencial de producción, el trabajo remanente, es decir, trabajo no retribuido, entregado sin equivalente, bajo forma del producto sobrante transformado en dinero. La propiedad de los diversos medios de trabajo distintos de la tierra, los aperos de labranza y demás mobiliario, ya había ido convirtiéndose bajo las formas anteriores, primero de hecho y más tarde jurídicamente, en propiedad del productor directo, supuesto aún más obligado con respecto a la renta en dinero. La transformación de la renta-productos en renta-dinero, que se opera primero de un modo esporádico y luego en un plano más o menos nacional, presupone un desarrollo ya bastante considerable del comercio, de la industria urbana y de la producción de mercancías en general y, por tanto, de la circulación monetaria. Presupone asimismo un precio de mercado para los productos y el que éstos se vendan sobre poco más o menos por su valor, cosa que no necesitaba ocurrir en modo alguno bajo las formas anteriores. Esta transformación se está desarrollando en parte ante nuestros mismos ojos en el Este de Europa. Y hasta qué punto es irrealizable si no va acompañada de un determinado desarrollo de la capacidad productiva social del trabajo lo atestiguan los distintos intentos de esta transformación fracasados bajo el imperio romano y seguidos de recaídas en la renta natural, sin haber conseguido convertir en renta-dinero – con carácter general– por lo menos, la parte de esta renta existente como impuesto del Estado. Esta misma dificultad de transición revela, por ejemplo, antes de la revolución en Francia la amalgama y el falseamiento de la renta en dinero por restos de sus formas primitivas.

La renta en dinero como forma transfigurada de la renta en productos y por oposición a ella es, sin embargo, la forma final y al mismo tiempo la forma de disolución del tipo de renta del suelo que hemos venido examinando, o sea, la renta del suelo como forma normal de la plusvalía y del trabajo sobrante que ha de rendirse al propietario de las condiciones de producción. Bajo su forma pura, esta renta, la renta en trabajo o en productos, no representa un remanente sobre la ganancia. Lo que hace es absorber ésta, en cuanto a su concepto. En cuanto la ganancia surge de hecho junto al trabajo remanente como una parte especial de él, la renta en dinero, al igual que la renta bajo sus formas anteriores, sigue siendo el límite normal de esta ganancia embrionaria, la cual sólo puede desarrollarse en proporción a la posibilidad de explotación, ya sea del propio trabajo excedente a sea del trabajo ajeno que reste después de rendir el trabajo sobrante plasmado en forma de renta en dinero. Si surge realmente una ganancia al lado de esta renta, no es, pues, la ganancia el límite de la renta, sino, por el contrario, la renta en dinero es, al mismo tiempo, la forma de disolución de la renta del suelo que venimos examinando y que coincide *prima facie* con la plusvalía y el trabajo sobrante, de la renta en dinero como la forma normal y predominante de la plusvalía.

En su desarrollo ulterior, la renta en dinero tiene que conducir necesariamente –prescindiendo de todas las formas intermedias, como es, por ejemplo, la del pequeño campesino arrendatario–, o bien a la transformación de la tierra en propiedad campesina libre, o bien a la forma propia del modo capitalista de producción, a la renta abonada al terrateniente por el arrendatario capitalista.

Con la renta en dinero la tradicional relación de derecho consuetudinario entre una parte de los vasallos que poseen y trabajan la tierra y el terrateniente se convierte necesariamente en una pura y concreta relación monetaria contractual ajustada a las reglas fijas del derecho positivo. De este modo, el poseedor-cultivador se convierte prácticamente en un simple arrendatario. Esta metamorfosis se aprovecha, de una parte, bajo condiciones generales de producción que por lo demás son adecuadas para ello, para ir expropiando poco a poco a los antiguos poseedores campesinos, sustituyéndolos por arrendatarios capitalistas; de otra parte, conduce al rescate del tributo de la renta que pesa sobre el antiguo poseedor y a su transformación en un campesino independiente, con plena propiedad sobre la tierra que trabaja. La transformación de la renta natural en renta en dinero va, además, no sólo necesariamente acompañada, sino incluso anticipada por la formación de una clase de

jornaleros desposeídos, que se contratan por dinero. En el período de formación de esta nueva clase, que sólo existe todavía en estado esporádico, los campesinos acomodados tomaron la costumbre de explotar por su cuenta a jornaleros agrícolas, del mismo modo que en la época feudal los villanos afortunados tenían a su servicio a otros vasallos. Esto va permitiéndoles poco a poco acumular una cierta fortuna y convertirse en futuros capitalistas. De este modo, va formándose entre los antiguos poseedores de la tierra que la trabajaban por su cuenta un semillero de arrendatarios capitalistas, cuyo desarrollo se halla condicionado por el desarrollo general de la producción capitalista fuera del campo y que brota con especial celeridad allí donde, como en la Inglaterra del siglo XVI, se ve favorecida su eclosión por factores tan propicios como la progresiva depreciación del dinero producida en aquella época, gracias a la cual los colonos, dados los contratos de arrendamiento a largo plazo que eran usuales, se enriquecían a costa de los terratenientes.

Además, tan pronto como la renta adopta la forma de renta en dinero, con lo cual la relación entre el campesino sujeto al pago de la renta y el terrateniente se convierte en una relación de tipo contractual – transformación que presupone ya un grado relativo de desarrollo del mercado mundial, del comercio y de la manufactura– se produce también, necesariamente, el arrendamiento de la tierra a capitalistas que hasta ahora permanecían al margen de la economía rural y que ahora transfieren a la tierra y a la agricultura el capital adquirido en actividades urbanas y el régimen de explotación capitalista desarrollado ya en las ciudades, la creación del producto como simple mercancía y meramente como medio para la apropiación de plusvalía. Esta forma sólo puede llegar a convertirse en norma general en aquellos países que en la transición del modo feudal al modo capitalista de producción, dominan el mercado mundial. La interposición del arrendatario capitalista entre el terrateniente y el agricultor que trabaja efectivamente la tierra, viene a desgarrar todas las relaciones nacidas del antiguo régimen de producción rural. El arrendatario se convierte en el verdadero comandante de estos obreros agrícolas y en el verdadero explotador de su sobretrabajo, mientras que el terrateniente sólo mantiene ahora una relación directa, que además es una relación meramente monetaria y contractual, con este arrendatario capitalista. Con ello, el carácter de la renta se transforma de un modo normal, la renta en dinero pasa a ser la forma consagrada y dominante, y no una simple forma efectiva y fortuita como lo era ya, en parte, bajo las formas anteriores. De forma normal de la plusvalía y del sobretrabajo llega a convertirse en el remanente de ese sobretrabajo sobre la parte del mismo que el capitalista explotador se apropia bajo forma de ganancia; como todo el supertrabajo (la ganancia y el remanente sobre la ganancia, que ahora se extrae directamente de él), se apropia y se realiza bajo la forma de sobretrabajo total. No es sino una parte remanente de esta plusvalía extraída por él, gracias a su capital y mediante la explotación directa de los obreros agrícolas, lo que él entrega como renta al terrateniente. La cantidad de lo que por este concepto ha de entregarle se halla determinada por término medio, como límite, por la ganancia media que el capital arroja en las ramas no agrícolas de producción y por los precios de producción no agrícola regulados por ella.. De la forma normal de la plusvalía y del trabajo sobrante la renta se convierte, pues, ahora, en un remanente peculiar a esta esfera especial de producción, la agricultura, sobre la parte del trabajo sobrante que reclama el capital como algo que le pertenece de un modo normal y que debe abonársele ante todo. La forma normal de la plusvalía ya no es ahora la renta, sino la ganancia, y la renta pasa a ser simplemente una forma autónoma bajo circunstancias especiales no de la plusvalía en general, sino de un determinado exponente de la misma, de la superganancia. No es necesario exponer en detalle cómo una transformación progresiva del modo de producción mismo corresponde a ese cambio. Esto se desprende ya del hecho de que lo normal en este arrendatario capitalista es obtener el producto agrícola como mercancía y de que mientras hasta ahora sólo se convertía en mercancías lo que quedaba después de cubrir sus medios de subsistencia, ahora sólo una parte relativamente insignificante de estas mercancías se convierte directamente en medios de subsistencia para él. Ya no es la tierra, sino que es el capital el que somete a su imperio y a su productividad directamente, el propio trabajo agrícola.

La ganancia media y el precio de producción regulado por ella se forman al margen de las relaciones existentes en el campo, dentro de la órbita del comercio urbano y de la manufactura. La ganancia del campesino obligado a pagar la renta no entra en ellos compensatoriamente, pues su relación con el terrateniente no tiene carácter capitalista. Sí consigue una ganancia, es decir, un remanente sobre sus medios necesarios de subsistencia, ya sea mediante su propio trabajo, ya mediante la explotación de trabajo ajeno, lo hace a espaldas de la relación normal y, en igualdad de circunstancias, no es la cuantía de esta ganancia la que determina la renta, sino por el contrario, la renta la que sirve de límite a la ganancia. La elevada cuota de ganancia dominante en la Edad Media no se debía solamente a la baja composición orgánica del capital, en el que predominaba el elemento variable, invertido en salarios. Debíase a la expoliación imperante en el campo,

a la apropiación de una parte de la renta del terrateniente y de los ingresos de sus vasallos. Si en la Edad Media el campo explota políticamente a la ciudad, salvo en los sitios en que el feudalismo se ve roto por el desarrollo excepcional de las ciudades, como en Italia, a cambio de ello la ciudad explota económicamente en todas partes y sin excepción al campo, por medio de sus precios de monopolio, su sistema de impuestos, su régimen gremial, su estafa mercantil descarada y su usura.

Podría pensarse que la simple aparición del arrendatario capitalista en la producción agrícola es una prueba de que el precio de los productos agrícolas que pagaron siempre una renta, bajo una u otra forma, tiene necesariamente que ser superior a los precios de los artículos manufacturados, por lo menos en el momento de aparecer este tipo de arrendatario, bien porque ese precio alcance el nivel de un precio de monopolio, bien porque descienda hasta el valor de los productos agrícolas y porque su valor sea en realidad superior al precio de producción regulado por la ganancia media. Pues de otro modo, el arrendatario capitalista, con los precios de los productos agrícolas que ha de aceptar no podría realizar la ganancia media a base del precio de estos productos y además pagar, bajo forma de renta, y a costa del mismo precio, un remanente sobre la ganancia. Podría llegarse, partiendo de aquí, a la conclusión de que la cuota general de ganancia que determina el arrendatario capitalista en su contrato con el terrateniente se ha formado sin incluir la renta y que, por tanto, tan pronto como interviene como factor regulador en la producción agrícola, se encuentra con la existencia de este remanente y lo paga al propietario de la tierra. De este modo tradicional es como el señor Rodbertus, por ejemplo, explica la cosa. Pero:

*Primero.* Esta aparición del capital en la agricultura, como poder independiente y de dirección, no se produce de golpe y de un modo general, sino gradualmente y en ramas especiales de producción. No se impone primeramente en la agricultura en sentido estricto, sino en ramas de producción como la ganadería, especialmente la cría de ovejas, cuyo producto principal, la lana, empieza dejando, al aparecer la industria, un incremento constante del precio del mercado sobre el precio de producción, diferencia que luego se compensa. Así acontece en Inglaterra durante el siglo XVI.

*Segundo.* Como al principio esta producción capitalista sólo aparece esporádicamente, no puede oponerse nada contra la hipótesis de que sólo empieza apoderándose de aquellos complejos de tierras que pueden arrojar, en conjunto, gracias a su fertilidad específica o a su situación especialmente favorable, una renta diferencial.

*Tercero.* Suponiendo incluso que los precios de los productos agrícolas fuesen, al presentarse este régimen de producción que en realidad presupone un peso creciente de la demanda urbana, superiores al precio de producción, como ocurría, por ejemplo, sin ningún género de duda, en Inglaterra en el último tercio del siglo XVII tan pronto como este régimen de producción se sobreponga en cierto modo a la mera supeditación de la agricultura al capital y tan pronto como se produzca en la agricultura el mejoramiento que va necesariamente aparejado a su desarrollo, con el consiguiente descenso del costo de producción, esto se compensará con una reacción, con una baja en el precio de los productos agrícolas, como sucedió en Inglaterra en la primera mitad del siglo XVIII.

Por este camino tradicional no es posible, pues, explicar la renta como remanente sobre la ganancia media. Cualesquiera que sean las circunstancias históricamente preestablecidas en que aparezca, una vez que haya echado raíces la renta sólo puede presentarse bajo las condiciones modernas expuestas más arriba.

Finalmente, por lo que se refiere a la transformación de la renta-productos, en renta-dinero, debemos observar que la renta capitalizada, el precio de la tierra y, por tanto, su alienación posible de éste y su venta real, se convierten en factores esenciales; de este modo no sólo puede el antiguo rentero convertirse en un propietario campesino independiente, sino que, además, los poseedores de dinero urbanos y de otras clases pueden adquirir fincas para arrendarlas sea a campesinos, sea a capitalistas y disfrutar de la renta como una forma de interés de su capital así invertido, por donde, esta circunstancia contribuye también a fomentar la transformación del antiguo sistema de explotación, de la relación entre el propietario y el cultivador real, y la de la renta misma.

## *5. La aparcería y la propiedad parcelaria de los campesinos*

Llegamos con esto al final de nuestra serie de estudios sobre la renta del suelo.

En todas las formas de renta del suelo estudiadas anteriormente: la renta en trabajo, la renta en productos y la renta en dinero (como forma simple transfigurada de la renta en productos), damos por supuesto que el rentero es el verdadero cultivador y poseedor de la tierra, cuyo trabajo sobrante no retribuido pasa directamente a manos del terrateniente. Incluso en la última de estas tres formas, la de la renta en dinero-

siempre que se presenta en su forma pura, es decir, como simple forma transfigurada de la renta en productos—, nuestra hipótesis no es sólo una virtualidad, es una realidad.

Como forma de transición de la forma primitiva de la renta a la renta capitalista podemos considerar el sistema de la aparcería, en que el cultivador (arrendatario) pone además del trabajo (propio o ajeno) una parte del capital de explotación y el terrateniente, además de la tierra, otra parte del capital necesario para explotarla (por ejemplo, el ganado) y el producto se distribuye en determinadas proporciones, que varían según los países, entre el aparcerero y el terrateniente. El arrendatario no dispone, en estos casos, del capital necesario para una explotación capitalista completa. Esto, por una parte. Por otra, la parte del producto que el capitalista percibe no presenta la forma pura de la renta. Puede que de hecho incluya en ella los intereses del capital por él desembolsado y además una renta. Y puede también ocurrir que, en realidad, absorba todo el trabajo sobrante del colono o le deje a éste una participación mayor o menor en él. Pero lo esencial es que aquí la renta no aparece ya como la forma normal de la plusvalía. De un lado, el aparcerero, ya emplee trabajo propio o ajeno, tiene derecho a percibir una parte del producto no en su calidad de obrero, sino como poseedor de una parte de los instrumentos de trabajo, como su propio capitalista. Por otro lado, el terrateniente no reivindica su parte exclusivamente en virtud de su derecho de propiedad sobre la tierra, sino también en concepto de prestamista de un capital.<sup>4</sup>

Un resto del antiguo régimen de comunidad de la tierra que, al pasar al régimen de explotaciones campesinas independientes, se conservó por ejemplo en Polonia y Rumania sirvió allí de pretexto para operar la transición a formas más bajas de renta del suelo. Una parte de la tierra pertenece a campesinos individuales y es cultivada por ellos independientemente. Otra parte es cultivada colectivamente y forma un producto sobrante, destinado en parte a sufragar los gastos comunes, en parte a servir como reserva para hacer frente a las malas cosechas, etc. Estas dos últimas partes del producto sobrante y por último el producto sobrante en su totalidad, juntamente con la tierra en que ha brotado, van viéndose poco a poco usurpados por funcionarios del Estado y particulares y los primitivos campesinos libres y dueños de su tierra cuya obligación de cooperar al cultivo colectivo de esta tierra se mantiene en pie, se convierten así en campesinos sujetos a prestaciones personales o al pago de una renta en productos, mientras que los usurpadores de las tierras comunales pasan a ser propietarios no sólo de las tierras colectivas usurpadas, sino también de las tierras individuales de los campesinos.

No tenemos para qué entrar aquí a examinar el régimen esclavista (el cual recorre también una escala que va desde el sistema esclavista patriarcal, orientado predominantemente hacia el propio consumo, hasta el verdadero sistema de las plantaciones, que trabaja para el mercado mundial) y el del cultivo individual, en que el terrateniente explota la tierra por su cuenta, poseyendo todos los instrumentos necesarios de producción y utilizando el trabajo de jornaleros libres o siervos, a quienes paga en especie o en dinero. Aquí coinciden el terrateniente y el propietario de los instrumentos de producción que es también, por tanto, explotador directo de los obreros incluidos entre estos elementos de producción. Coinciden también la renta y la ganancia; no se establece separación alguna entre las diversas formas de la plusvalía. Todo el sobretrabajo de los obreros, que se plasma aquí en el sobreproducto, les es extraído directamente por el propietario de todos los instrumentos de producción, entre los que se cuenta la tierra y entre los que figuran también, en la forma primitiva de la esclavitud, los propios productores directos. Allí donde impera la concepción capitalista, como ocurre en las plantaciones norteamericanas, toda esta plusvalía se reputa ganancia; en cambio, donde no existe el modo capitalista de producción ni la mentalidad correspondiente a él transferida desde países capitalistas, se la considera renta. En todo caso, esta forma no ofrece la menor dificultad. Los ingresos del terrateniente, cualquiera que sea el nombre que se le dé, el sobreproducto disponible apropiado por él, constituye aquí la forma normal y predominante bajo la que se apropia directamente todo el sobretrabajo no retribuido, y la propiedad territorial es lo que sirve de base a esta apropiación.

Tenemos además la *propiedad parcelaria*. En este punto, el campesino es al mismo tiempo propietario libre de su tierra, la cual aparece como su instrumento fundamental de producción, como el campo indispensable de acción de su trabajo y su capital. Aquí, el campesino no paga canon alguno de arrendatario: la renta no aparece, pues, como una forma aparte de la plusvalía, aunque en los países en que, por lo demás, se halla desarrollado el modo capitalista de producción se presenta, sí se la compara con otras ramas de producción, como una ganancia extraordinaria, pero una ganancia extraordinaria que corresponde al campesino, al igual que todo el rendimiento de su trabajo.

Esta forma de la propiedad territorial presupone que, como en las anteriores formas antiguas de la misma, la población rural tenga un gran predominio numérico sobre la población urbana, que, por tanto, aunque impere por lo demás el régimen capitalista de producción, éste se halle relativamente poco desarrollado y que, por consiguiente, también en las demás ramas de producción sea pequeña la concentración de capitales y predomine la atomización del capital. Tal como ocurren las cosas, una parte considerable del producto agrícola viene a ser consumido directamente por sus productores, los campesinos, como medio directo de subsistencia, destinándose solamente el resto a servir de mercancía en el comercio con la ciudad. Cualquiera que sea el modo como se halle regulado aquí el precio medio del mercado de los productos agrícolas, es indudable que en estas condiciones deberá existir, lo mismo que bajo el régimen capitalista de producción, la renta diferencial, o sea, un remanente del precio de las mercancías en las tierras mejores o mejor situadas. Esta renta diferencial existe aun cuando dicha forma se presente en situaciones sociales en que no se ha desarrollado aún un precio general del mercado, en cuyo caso se manifiesta bajo la forma del remanente del producto sobrante. La diferencia está en que en este caso va a parar al bolsillo del campesino cuyo trabajo se realiza en condiciones naturales más favorables. Precisamente bajo esta forma, en que el precio de la tierra entra a formar parte del costo efectivo de producción del campesino, en cuanto que, al seguirse desarrollando esta forma, ya sea en las divisiones hereditarias de la tierra en que ésta se adjudica por un determinado valor en dinero, ya sea en los cambios constantes, bien de toda la propiedad o de partes integrantes de ella, en que la tierra es comprada por el mismo cultivador, en gran parte mediante la obtención de dinero prestado con garantía hipotecaria; en que, por tanto, el precio de la tierra, que no es sino la renta capitalizada, constituye un elemento que se da por supuesto y en que, por consiguiente, la renta parece existir independientemente de toda diferencia en cuanto a la fertilidad y situación de la tierra; precisamente aquí se debe sentar por término medio la hipótesis de que no existe renta absoluta, razón por la cual la tierra peor no arroja renta alguna, pues la renta absoluta presupone o bien un remanente realizado del valor del producto sobre su precio de producción o bien un precio de monopolio que exceda del valor del producto. Pero como aquí la agricultura se destina en gran parte a la subsistencia directa del agricultor y la tierra es, en cuanto a la mayoría de la población, un campo de acción indispensable para su trabajo y su capital, el precio comercial regulador del producto sólo en circunstancias extraordinarias alcanzará su valor; pero este valor será por regla general superior al precio de producción por predominar el elemento del trabajo vivo, aunque este exceso del valor sobre el precio de producción se verá, a su vez limitado por la baja composición que presenta también el capital no agrícola en los países donde domina la economía parcelaria. El límite de la explotación, para el campesino parcelario, no es, de una parte, la ganancia media del capital, cuando se trata de un pequeño capitalista, ni es tampoco, de otra parte, la necesidad de una renta, cuando se trata de un propietario de tierra. El límite absoluto con que tropieza como pequeño capitalista no es sino el salario que se abona a sí mismo, después de deducir lo que constituye realmente el costo de producción. Mientras el precio del producto lo cubra, cultivará sus tierras, reduciendo no pocas veces su salario hasta el límite estrictamente físico. En cuanto a su condición de propietario de la tierra, desaparece para él el límite de la propiedad, que sólo puede imponerse por oposición al capital desglosado de ella (incluyendo el trabajo), cuando ésta representa un obstáculo para su inversión. Claro está que, en estos casos, existe el límite de los intereses del precio pagado por la tierra, que generalmente han de hacerse efectivos a una tercera persona, al acreedor hipotecario. Pero estos intereses podrán pagarse, precisamente, a costa de la parte del sobretrabajo que bajo el régimen capitalista constituiría la ganancia. Por tanto, la renta anticipada con el precio de la tierra y con los intereses correspondientes, no puede ser otra cosa que una parte del sobretrabajo capitalizado del campesino después de cubrir el trabajo indispensable para su subsistencia, sin que este sobretrabajo se realice en una parte de valor de la mercancía equivalente a toda la ganancia media, y menos aun en un remanente sobre el trabajo excedente realizado en la ganancia media, en una ganancia extraordinaria. La renta puede ser una deducción de la ganancia media e incluso la única parte de ella que se realiza. Por consiguiente, para que el campesino parcelario cultive su tierra o compre tierras para su cultivo no es necesario, como ocurre en el régimen normal de producción capitalista, que el precio del mercado de los productos agrícolas sea lo suficientemente alto para arrojar la ganancia media y menos aún un remanente sobre esta ganancia media plasmado en forma de renta. No es necesario, por tanto, que el precio del mercado suba hasta igualar bien al valor, bien al precio de producción de su producto. Es ésta una de las causas por las que en países en que predomina la propiedad parcelaria, el trigo se cotice a precio más bajo que en los países en que impera el modo capitalista de producción. Una parte del sobretrabajo de los obreros que trabajan en condiciones más desfavorables es regalada a la sociedad y no entra para nada en la regulación de los precios de producción ni en la formación del valor. Estos bajos precios son, pues, un resultado de la pobreza de los productores y no, ni mucho menos, consecuencia de la productividad de su trabajo.

Esta forma de la libre propiedad parcelaría de campesinos que cultivan la tierra por su cuenta, como forma predominante, normal constituía la base económica de la sociedad en los mejores tiempos de la Antigüedad clásica y la encontramos también entre los pueblos modernos como una de las formas que surgen al disolverse el régimen feudal de propiedad de la tierra. La encontramos, por ejemplo, en la *yeomanry* inglesa, en el campo de Suecia y entre los campesinos de Francia y del Oeste de Alemania. Y no hablamos aquí de las colonias, pues en ellas el campesino independiente se desarrolla bajo condiciones distintas.

La propiedad libre del campesino que cultiva la tierra por su cuenta constituye, evidentemente, la forma más normal de la propiedad territorial para la pequeña explotación, es decir, para un régimen de producción en que la posesión de la tierra es condición para la propiedad del obrero sobre el producto de su propio trabajo y en que, sea propietario independiente o vasallo, el agricultor tiene que producir siempre sus medios de subsistencia por sí mismo, con su familia, independientemente y como trabajador aislado. La propiedad sobre la tierra es tan necesaria para el desarrollo completo de este tipo de explotación como la propiedad sobre el instrumento de trabajo lo es para el desarrollo libre de la industria artesana. Forma aquí la base para el desarrollo de la independencia personal. Es una fase de transición necesaria para el desarrollo de la misma agricultura. Las causas por virtud de las cuales sucumbe señalan su propio límite. Estas causas son: la destrucción de la industria doméstica rural, que le sirve de complemento, como consecuencia del desarrollo de la gran industria; el empobrecimiento y el agotamiento graduales de la tierra sometida a este tipo de cultivo: la usurpación por los grandes terratenientes de la propiedad comunal que constituye en todas partes el segundo complemento del régimen parcelario y que hace posible el mantenimiento del ganado; la competencia de la agricultura en gran escala, ya sea en régimen de plantaciones o en régimen capitalista. Las mejoras introducidas en la agricultura, que por una parte determinan la baja de los precios de los productores agrícolas y por otra parte exigen grandes inversiones y medios materiales de producción más abundantes, contribuyen también a ese resultado, como ocurrió en Inglaterra en la primera mitad del siglo XVIII.

La propiedad parcelaria excluye por su propia naturaleza el desarrollo de las fuerzas sociales productivas del trabajo, las formas sociales del trabajo, la concentración social de los capitales, la ganadería en gran escala, la aplicación progresiva de la ciencia.

La usura y el sistema de impuestos tienen necesariamente que arruinar en todas partes a la propiedad parcelaria. La inversión del capital para la compra de la tierra sustrae este capital a su cultivo. Infinito desperdigamiento de los medios de producción y aislamiento de los propios productores. Inmenso despilfarro de fuerzas humanas. El empeoramiento progresivo de las condiciones de producción y el encarecimiento de los medios de producción es una ley ineluctable del régimen parcelario. Los años prósperos representan una desgracia para este tipo de producción.<sup>5</sup>

Uno de los males específicos de la pequeña agricultura, cuando va unida a la libre propiedad sobre la tierra, obedece al hecho de que el agricultor tiene que invertir un capital para comprar su parcela. (Lo mismo puede decirse de la forma de transición, en que el gran terrateniente desembolsa un capital, primero para comprar la tierra y, segundo, para cultivarla como su propio arrendatario.) Dado el carácter móvil que aquí adopta la tierra como simple mercancía, crecen los cambios de posesión,<sup>6</sup> con lo que a cada nueva generación, con cada división hereditaria, la tierra entra de nuevo, desde el punto de vista del campesino, como inversión de capital, es decir, se convierte en tierra comprada por él mismo. El precio de la tierra constituye aquí un elemento predominante del falso costo individual de producción o del precio de costo del producto para el productor individual.

El precio de la tierra no es sino la renta capitalizada y, por tanto, anticipada. Cuando la agricultura se explota de un modo capitalista, sin que el terrateniente perciba más que la renta y el arrendatario no pague por ella otra cosa que esta renta anual, es evidente que el capital invertido por el propio terrateniente en la compra de la tierra constituye para él una inversión rentable de capital, pero no guarda la menor relación con el capital invertido en la misma agricultura. No forma parte del capital fijo ni del capital circulante que funciona en ella;<sup>7</sup> confiere al comprador un título que le autoriza a percibir la renta anual, pero no tiene absolutamente nada que ver con la producción de esta renta. El comprador de la tierra paga el capital precisamente a quien la vende, a cambio de lo cual el vendedor renuncia a su propiedad sobre ella. Este capital deja, pues, de existir como capital del comprador, a quien ya no pertenece; por consiguiente, no forma parte del capital que pueda invertir por sí mismo en la tierra, del modo que sea. El hecho de que compre la tierra cara o barata o la haya obtenido gratis no altera en lo más mínimo el capital invertido por el arrendatario en su cultivo, ni altera tampoco en lo más mínimo la renta; de ello depende exclusivamente el que la renta aparezca ante él o no como interés y, en su caso, como un interés alto o bajo.

Tomemos, por ejemplo, el régimen de la esclavitud. El precio que se paga por el esclavo no es sino la plusvalía o ganancia anticipada o capitalizada que se piensa arrancar de él. Pero el capital que se paga para comprar el esclavo no forma parte del capital mediante el cual se extraen de él, del esclavo, la ganancia, el

trabajo sobrante. Por el contrario, es un capital del que se ha desprendido el poseedor del esclavo, una deducción del capital de que puede disponer para la producción real y efectiva. Este capital ha dejado de existir para él, exactamente lo mismo que el capital invertido en la compra de la tierra ha dejado de existir para la agricultura. La mejor prueba de ello la tenemos en el hecho de que ese capital sólo recobra su existencia para el poseedor del esclavo o el propietario de la tierra cuando vende de nuevo el esclavo o la tierra de su propiedad. Pero entonces, el comprador vuelve a ocupar la situación que antes ocupaba el vendedor. El hecho de comprar el esclavo no le pone sin más en condiciones de explotarlo. Para ello necesita de nuevo capital que invertir en la hacienda o en los negocios explotados por esclavos.

No puede existir dos veces el mismo capital, una en manos del vendedor y otra en manos del comprador de la tierra. Pasa de manos del comprador a manos del vendedor, y asunto concluido. El comprador, al final de esta operación, ya no tiene un capital, sino una finca. El hecho de que, a partir de ahora, el nuevo propietario considere la renta obtenida por la inversión efectiva del capital en esta finca como interés del capital que no se invierte en la tierra, sino que se ha enajenado para su adquisición, no altera en lo más mínimo la naturaleza económica del factor tierra, del mismo modo que el hecho de que paguemos 1,000 libras esterlinas por consolidados al tres por ciento no tiene absolutamente nada que ver con el capital de cuya renta salen los intereses de la Deuda pública.

En realidad, el dinero invertido en la compra de la tierra, lo mismo que el destinado a comprar títulos de la Deuda pública, sólo es *en sí* capital, del mismo modo que toda suma de valor, a base del régimen capitalista de producción, es en sí capital, capital potencial. Lo que se paga por la tierra, como lo que se paga por los títulos de la Deuda pública o por cualquier otra mercancía que se compre es, sencillamente, una suma de dinero. Esta suma de dinero constituye de por sí capital, porque puede convertirse en capital. Dependerá del uso que el vendedor haga de él el que el dinero obtenido por el vendedor se convierta realmente en capital o no. Pero para el comprador ya no podrá volver a funcionar como tal, como no podrá volver a funcionar con ese carácter cualquier otra suma de dinero de que se desprenda definitivamente. En sus cálculos, figura como capital rentable porque considera los ingresos que obtiene como renta de la tierra o de los títulos de la Deuda pública como intereses del dinero que le ha costado la adquisición del título por virtud del cual adquiere esta renta. Pero para poder realizarlo como capital tendría que vender nuevamente la tierra o los títulos de la Deuda. En cuyo caso vendría a subrogarse otra persona, el nuevo comprador, en la misma relación en que aquél se encontraba, sin que ningún cambio de posesión pueda convertir el dinero así enajenado en verdadero capital para quien lo enajena.

En la pequeña propiedad se refuerza todavía más la ilusión de que la tierra tiene valor por sí misma y que entra, por tanto, como capital en el precio de producción del producto, exactamente lo mismo que sí se tratase de una máquina o una materia prima. Pero, como hemos visto, sólo hay dos casos en que la renta y, por consiguiente, la renta capitalizada que es el precio de la tierra, puede entrar como factor determinante en el precio del producto agrícola. En primer lugar, cuando el valor del producto agrícola, a consecuencia de la composición del capital agrícola –de un capital que nada tiene que ver con el capital desembolsado para la adquisición de la tierra– sea superior a su precio de producción en tanto que las condiciones del mercado permitan al propietario de la tierra valorizar esta diferencia. En segundo lugar, cuando rija un precio de monopolio. Son dos casos que se dan menos que en ningún otro régimen en la explotación parcelaria y de pequeña propiedad territorial, en el que la producción satisface en gran parte las necesidades del propio consumo e independientemente de su regulación por la cuota general de ganancia. Aun allí donde la agricultura parcelaria se desarrolla sobre tierra obtenida en arriendo, el canon de arrendamiento abarca en medida mucho mayor que en cualesquiera otras condiciones una parte de la ganancia e incluso una deducción del salario; sólo nominalmente se le puede considerar como renta y no es tal renta, concebida como una categoría independiente frente al salario y la ganancia.

La inversión de capital–dinero para la compra de la tierra no constituye, pues, una inversión de capital agrícola. Es, proporcionalmente, una disminución del capital de que puede disponer el pequeño agricultor en su órbita de producción. Disminuye proporcionalmente el volumen de sus medios de producción y reduce, por tanto, la base económica de la reproducción. Somete al pequeño agricultor a la usura, puesto que en este terreno encuentra menos campo el crédito en el verdadero sentido de la palabra. Constituye un obstáculo para la agricultura, aun allí donde estas compras recaen sobre grandes fincas. Contradice en realidad al régimen de producción capitalista, al que le es indiferente en general el endeudamiento del propietario de la tierra, ya haya heredado ésta o la haya adquirido por compra. El hecho de que se embolse personalmente la renta o tenga que cederla a un acreedor hipotecario no altera para nada la explotación de la finca arrendada.

Hemos visto que, partiendo de una renta dada, el precio de la tierra se regula por el tipo de interés. Si éste es bajo, el precio de la tierra será alto y a la inversa. Por tanto, normalmente debieran coincidir el precio elevado de la tierra y el tipo alto de interés, de tal modo que si el campesino, a consecuencia del tipo bajo de

interés, pagase la tierra a alto precio, el mismo bajo tipo de interés le permitiese encontrar también capital barato a crédito para la explotación de la tierra. Pero en realidad, allí donde predomina la propiedad parcelaria las cosas se presentan de otro modo. En primer lugar, las leyes generales del crédito no se aplican a los campesinos, pues estas leyes presuponen la existencia del productor capitalista. En segundo lugar, allí donde predomina la propiedad parcelaria –aquí no hablamos de las colonias– y el campesino parcelario constituye la masa fundamental de la nación, la formación de capital, es decir, la reproducción social, es relativamente débil, y aún lo es más la formación de capital–dinero susceptible de préstamo, en el sentido expuesto más arriba. Esta exige concentración y la existencia de una clase de capitalistas ricos y ociosos (Massie). En tercer lugar, allí donde la propiedad sobre la tierra constituye una condición de vida para la mayor parte de los productores y un campo indispensable de inversión para su capital, el precio de la tierra aumenta, independientemente del tipo de interés y no pocas veces en razón inversa a él, por el predominio de la demanda de propiedad territorial sobre la oferta. Vendida en parcelas, la tierra arroja aquí un precio mucho más alto que cuando se la vende en grandes masas, ya que el número de pequeños compradores es grande y el de los grandes compradores pequeño (*bandes noires*), (73) (Rubichon, Newman).\* Por tales razones, vemos que en estas circunstancias aumenta el precio de la tierra aun con un tipo relativamente bajo de interés. Al interés relativamente bajo que el campesino saca del capital invertido en la compra de la tierra (Mounier) corresponde aquí, en el lado opuesto, el alto tipo de interés usurario que tiene que pagar a sus acreedores hipotecarios. El sistema irlandés nos revea lo mismo, aunque en distinta forma.

Este elemento, ajeno de por sí a la producción, el precio de la tierra, puede, por tanto, aumentar hasta un nivel en que haga imposible la producción (Dombasle).

El hecho de que el precio de la tierra adquiera tal importancia, de que la compra y la venta de tierras, la circulación de la tierra como mercancía, se desarrolle en tales proporciones, es prácticamente una consecuencia del desarrollo del modo capitalista de producción, tan pronto como la mercancía se erige aquí en forma general de todo producto y de todo instrumento de producción. Por otra parte, este desarrollo sólo se produce allí donde el modo capitalista de producción se desenvuelve en una forma limitada y sin llegar a desarrollar todas sus características, pues el sistema a que nos estamos refiriendo consiste precisamente en que la agricultura no esté ya sometida o no se halle sometida aún al régimen de producción capitalista, sino a un régimen de producción procedente de formas sociales ya superadas. Los inconvenientes de la producción capitalista, con su supeditación del productor al precio en dinero de su producto, coinciden, pues, aquí con los inconvenientes relacionados con el desarrollo rudimentario de este mismo régimen. El campesino se convierte en comerciante e industrial sin que se den las condiciones bajo las cuales puede obtener su producto como mercancía.

El conflicto entre el precio de la tierra como elemento del precio de costo para el productor y no elemento del precio de producción del producto (aun cuando la renta entre como factor determinante en el precio del producto agrícola, la renta capitalizada que se desembolsa para 20 años o más no contribuye en modo alguno a determinar ese precio) no es sino una de las formas en que se manifiesta siempre la contradicción entre la propiedad privada sobre el suelo y la existencia de una agricultura racional con una explotación normal de la tierra al servicio de la sociedad. Por otra parte, la propiedad privada sobre el suelo, y, por tanto, la expropiación de la tierra de manos del productor directo –es decir, la propiedad privada de unos, que implica la no propiedad de otros sobre la tierra– constituye la base del modo capitalista de producción.

Aquí, en el régimen de pequeño cultivo, el precio de la tierra, forma y resultado de la propiedad privada sobre el suelo, aparece como una barrera opuesta a la misma producción. En la gran agricultura y en el régimen de gran propiedad territorial basado en el sistema de explotación capitalista, también aparece como barrera la propiedad, pues entorpece al arrendatario en la inversión productiva de capital, que en última instancia no le beneficia a él, sino al terrateniente. En ambas formas vemos cómo la explotación racional y consciente de la tierra como eterna propiedad colectiva y condición inalienable de existencia y reproducción de la cadena de generaciones humanas que se suceden unas a otras, es suplantada por la explotación y dilapidación de las fuerzas de la tierra (prescindiendo de que la explotación se supedita no al nivel de desarrollo social ya alcanzado, sino a las circunstancias fortuitas y desiguales de los distintos productores). Bajo el régimen de pequeña propiedad, esto ocurre por falta de recursos y de ciencia para la aplicación de la productividad social del trabajo. En el régimen de gran propiedad, por la explotación de estos recursos para el enriquecimiento más rápido posible de arrendatarios y terratenientes. En ambos, por la supeditación al precio del mercado.

Toda crítica de la pequeña propiedad territorial se reduce en última instancia a una crítica de la propiedad privada como valladar y obstáculo que se opone a la agricultura. Y lo mismo ocurre con toda característica de la gran propiedad territorial. En ambos casos se prescinde, naturalmente, de toda consideración política accesoria. Este valladar y este obstáculo que cualquier tipo de propiedad privada sobre el suelo opone a la

producción agrícola y a la explotación racional, a la conservación y a la mejora de la tierra se desarrolla aquí y allá bajo diversas formas, y en la polémica sobre las formas específicas de esos inconvenientes, se olvida su razón fundamental.

La pequeña propiedad territorial presupone una mayoría de población predominantemente campesina y el predominio del trabajo aislado sobre el trabajo social; presupone, por tanto, la exclusión de la riqueza y del desarrollo de la producción tanto en cuanto a sus condiciones materiales como en cuanto a las espirituales y también, por consiguiente, en cuanto a las condiciones de un cultivo racional. Por otra parte, la gran propiedad sobre la tierra reduce la población agrícola a un mínimo en descenso constante y le opone una población industrial en constante aumento y concentrada en grandes ciudades; y de este modo crea condiciones que abren un abismo irremediable en la trabazón del metabolismo social impuesto por las leyes naturales de la vida, a consecuencia del cual la fuerza de la tierra se dilapida y esta dilapidación es transportada por el comercio hasta mucho más allá de las fronteras del propio país (Liebig).

Sí la pequeña propiedad territorial crea una clase de bárbaros colocados casi al margen de la sociedad y en la que toda la tosquedad de las formas sociales primitivas se une a todos los tormentos y a toda la miseria de los países civilizados, la gran propiedad de la tierra mina la fuerza de trabajo en la última región a que va a refugiarse su energía natural y donde se acumula como fondo de reserva para la renovación de la energía vital de las naciones: en la tierra misma. La gran industria y la gran agricultura explotada industrialmente actúan de un modo conjunto y forman una unidad. Sí bien en un principio se separan por el hecho de que la primera devasta y arruina más bien la fuerza de trabajo y, por tanto, la fuerza natural del hombre y la segunda más directamente la fuerza natural de la tierra, más tarde tienden cada vez más a darse la mano, pues el sistema industrial acaba robando también las energías de los trabajadores del campo, a la par que la industria y el comercio suministran a la agricultura los medios para el agotamiento de la tierra.

#### Pie de página capítulo XLVII

- El libro IV a que se refiere Marx: no llegó a publicarse formando parte de *El Capital*. La mayor parte de los materiales con que Marx proyectaba redactarlo fue publicada, como obra aparte, con el título de *Historia Crítica de la teoría de la plusvalía*, que se editará en Cuba próximamente. (Ed.)

1 A Smith señala cómo en su tiempo (y la afirmación es aplicable también al nuestro, con referencia al régimen de las plantaciones en los países tropicales y subtropicales) no se había desglosado aún la renta y la ganancia, ya que el terrateniente era al mismo tiempo el capitalista, como lo era, por ejemplo, Catón en sus fincas. Y este deslinde constituye precisamente la premisa del régimen capitalista de producción, concepto incompatible, además, de un modo general, con la base de la esclavitud.

2 El señor Mommsen, en su *Historia de Roma*, no concibe la palabra “capitalista”, ni mucho menos, en el sentido de la economía moderna y de la moderna sociedad, sino a tono con la idea vulgar que aún perdura, no en Inglaterra ni en los Estados Unidos, pero sí en el continente, como un eco tradicional de tiempos pasados.

3 “Después de conquistar la tierra, lo primero que hacían los conquistadores era apoderarse de los hombres, Cf Linguet [*Theorie des lois civiles*, etc., Londres, 1767, t. I, pp, 267 ss,], Véase también Möser.

4 Cf, Buret Tocqueville, Sismondi.

5 Véase en Tooke [*History of Prices*, etc., ed. por Newmarch, Londres, 1857, t. VI, pp. 29 s.] el discurso del rey de Francia al subir al trono.

6 Véanse Mounier y Rubichon.

7 El señor Dr. H. Maron (*Extensiv oder Intensiv?* [Oppeln, 1895, pp. 5 ss]. No se indican más datos acerca de este folleto [*F. E.*]) parte de la falsa premisa de aquellos a quienes refuta. Admite que el capital invertido en comprar la tierra es “capital de inversión” y polemiza sobre las respectivas determinaciones de concepto del capital de inversión y del capital de explotación, es decir, del capital fijo y del capital circulante. Sus ideas completamente rudimentarias acerca del capital en general, (perfectamente

disculpables, por lo demás, en uno que no es economista y teniendo en cuenta el estado en que se encuentra la "teoría económica" alemana), no le permiten ver que este capital no es capital de inversión ni de explotación, del mismo modo que no "invierte" en una rama de producción el capital que alguien invierte en la bolsa para comprar acciones o títulos del Estado, aunque para la persona de que se trate represente personalmente una inversión de capital.

\* Nombres que corresponden evidentemente a equipos de especuladores organizados.  
(N. R.)

## SECCION SÉPTIMA

### LAS RENTAS Y SUS FUENTES

#### CAPITULO XLVIII

#### LA FORMULA TRINITARIA

##### I<sup>1</sup>

Capital–ganancia (beneficio del empresario más interés); tierra–renta del suelo; trabajo–salario: he aquí la fórmula trinitaria que engloba todos los secretos del proceso social de producción.

Y como, además, según hemos visto más arriba, el interés aparece como el producto genuino y característico del capital y el beneficio del empresario, por oposición a él, como un salario independiente del capital, tenemos que aquella fórmula trinitaria se reduce, visto más de cerca, a la siguiente:

Capital–interés; tierra–renta del suelo; trabajo–salario, con lo que se elimina bonitamente la ganancia, o sea, la forma de la plusvalía específicamente característica del régimen capitalista de producción.

Pero si examinamos con mayor detenimiento esta trinidad económica, vemos:

Primero, que las pretendidas fuentes de la riqueza anual disponible corresponden a esferas completamente distintas y que no guardan la menor analogía entre sí. Se parecen como pueden parecerse, por ejemplo, los aranceles notariales, la remolacha y la música.

¡Capital, tierra y trabajo, muy bien! Pero el capital no es una cosa material, sino una determinada relación social de producción, correspondiente a una determinada formación histórica de la sociedad, que toma cuerpo en una cosa material y le infunde un carácter social específico. El capital no es la suma de los medios de producción materiales y producidos. Es el conjunto de los medios de producción convertidos en capital y que de suyo tienen tan poco de capital como el oro o la plata, como tales, de dinero. Es el conjunto de los medios de producción monopolizados por una determinada parte de la sociedad, los productos y condiciones de ejercicio de la fuerza de trabajo vivo frente de esta fuerza de trabajo que este antagonismo personifica como capital. No son solamente los productos de los obreros convertidos en potencias independientes, los productos como dominadores y compradores de quienes los producen, sino también las fuerzas sociales y la futura... [Ilegible (F. E.)] forma\* de este trabajo, que se enfrentan con ellos como cualidades de su producto. Nos encontramos aquí ante una determinada forma social, muy mística a primera vista, de uno de los factores de un proceso social de producción históricamente fabricado.\*\*

Y al lado de él aparece la tierra, la naturaleza inorgánica como tal, *rudis indigestaque moles*, (74) en toda su originidad primitiva. El valor es trabajo. La plusvalía o valor de más no puede ser, por tanto, tierra. La fertilidad absoluta de la tierra quiere decir, sencillamente, que una determinada cantidad de trabajo arroja un determinado producto, condicionado por la fertilidad natural del suelo. La diferencia en cuanto a la fertilidad natural de la tierra significa que cantidades iguales de trabajo y capital, es decir, el mismo valor, se expresa en cantidades diferentes de productos agrícolas: significa, por tanto, que estos productos encierran diferentes valores individuales. La nivelación de estos valores individuales para formar valores comerciales significa que las “ventajas de las tierras más fértiles sobre las inferiores... se transfieren simplemente del cultivador, o consumidora al terrateniente (Ricardo, *Principios de Economía Política*, p. 56).

Finalmente, tenemos como tercer término de la combinación tripartita un simple espectro: “el” trabajo, que no es sino una abstracción y que, considerado en sí, no existe o que sí... [Ilegible (F. E.)], \*\*\* suponemos la actividad productiva del hombre en general, por medio de la cual se opera el metabolismo con la naturaleza, despojado no sólo de toda forma y característica social, sino incluso en su simple existencia natural, independiente de la sociedad, sustraído a toda sociedad y como manifestación y afirmación de vida común al hombre que no tiene todavía nada de social y al hombre social en cualquiera de sus formas.

Capital–interés, propiedad territorial, propiedad privada sobre el suelo y, concretamente, propiedad privada moderna, (ajustada al modo capitalista de producción) — renta–trabajo asalariado— salario. Bajo esta forma se pretende establecer, pues, una trabazón entre las diversas fuentes de las rentas. El trabajo asalariado y la propiedad territorial son, lo mismo que el capital, formas sociales históricamente determinadas, la primera del trabajo, la segunda de la tierra monopolizada, y ambas son, además, formas correspondientes al capital y pertenecientes a la misma formación económica de la sociedad.

Lo que primero llama la atención en esta fórmula es el que al lado del capital, al lado de esta forma determinada de producción, que forma parte de un cierto modo de producción, de una determinada estructura histórica del proceso social de producción, al lado de un elemento de producción representado por una determinada forma social y entremezclado con ella, aparezcan sin más, de un lado, la tierra y de otro lado el trabajo, dos elementos del proceso real de trabajo que, considerados desde este punto de vista material, son comunes a todos los sistemas de producción, pues constituyen los elementos materiales de todo proceso de producción, cualquiera que él sea, sin que tengan nada que ver con la forma social del mismo.

En segundo lugar, en la fórmula capita–interés; tierra–renta del suelo; trabajo–salario, el capital, la tierra y el trabajo aparecen respectivamente como fuentes del interés (en vez de la ganancia), de la renta del suelo y del salario como si se tratase de sus productos, de sus frutos, como sí aquéllos fuesen la razón y éstos la consecuencia, aquéllos la causa y éstos el efecto, y, además, de tal modo que cada fuente de por sí se refiere a su producto como a algo arrojado y producido por ella. Las tres rentas, el interés (en vez de la ganancia), la renta del suelo y el salario, son tres partes del valor del producto, son por tanto, todas ellas, partes del valor o bien expresadas en dinero, determinadas partes del dinero, determinadas partes del precio. La fórmula capital–interés es, indudablemente, la fórmula más absurda del capital, pero es, a pesar de todo, una fórmula del mismo. Pero ¿y la tierra? ¿Cómo puede la tierra tener un valor, es decir, crear una cantidad socialmente determinada de trabajo, e incluso la parte especial de valor de su propio producto que constituye la renta? La tierra actúa como agente de producción en la creación de un valor de uso, de un producto material, del material, del trigo por ejemplo. Pero no tiene nada que ver con la producción del *valor del trigo*. En la medida en que el trigo representa valor, sólo se le considera como una determinada cantidad de trabajo social materializado, sin que interesen en lo más mínimo la materia especial en que este trabajo se materialice ni el valor especial de uso de esta materia. No contradice a esto: 1° el que, en igualdad de circunstancias, la baratura o la carestía del trigo dependa de la productividad de la tierra. La productividad del trabajo agrícola se halla vinculada a condiciones naturales y según que sea mayor o menor la misma cantidad de trabajo se traduce en una cantidad mayor o menor de productos, de valores de uso. La cantidad mayor o menor de trabajo que represente un quintal de trigo dependerá de la cantidad de quintales que arroje la misma masa de trabajo. En este caso, dependerá de la productividad de la tierra las cantidades de producto en que se traduzca el valor; pero este valor es algo dado e independientemente de esta distribución. El valor se manifiesta en valor de uso, y el valor de uso es condición esencial de la creación de valor; pero es una necesidad querer establecer un antagonismo entre el valor de uso, la tierra, por una parte, y por otra un valor, que es además una fracción particular de valor. 2° [Al llegar aquí, se interrumpe el manuscrito (*F. E.*)].

### III

La economía política vulgar se limita en realidad a transponer sobre el plan doctrinal, a sistematizar las representaciones de los agentes de la producción, prisioneros de las relaciones de producción burguesas, y hacer la apología de esas ideas. No hay pues que extrañarse de que se sienta completamente a gusto precisamente en esta apariencia enajenada de relaciones económicas, fenómeno evidentemente absurdo y particularmente contradictorio— puesto que toda ciencia sería superflua si la apariencia y la esencia de las cosas se confundieran—; no hay que extrañarse de que la economía política vulgar se sienta aquí perfectamente en su elemento y que esas relaciones le parezcan tanto más evidentes cuanto sus lazos internos están más disimulados, mientras que tales relaciones son corrientes en la representación que se hace ordinariamente de ellas. Por eso la economía vulgar no tiene ni la más remota idea de que la fórmula tripartita de que parte, a saber, tierra–renta, capital–interés, trabajo–salario o precio del trabajo encierra tres combinaciones evidentemente imposibles. En primer lugar, tenemos el valor de uso *tierra*, que no tiene de por sí ningún valor, y el valor de cambio *renta del suelo*, con lo que se establece una proporción entre una relación social, considerada como una cosa, y la naturaleza, es decir, se establece una relación entre dos magnitudes inconmensurables. Luego, viene la relación de *capital a interés*. Si el capital se concibe como una determinada suma de valor expresada sustantivamente en dinero, es *prima facie* absurdo que un valor

represente mayor valor de lo que vale. La fórmula capital–interés hace desaparecer, precisamente, todo eslabón intermedio y reduce el capital a su fórmula más general y, por tanto, inexplicable por sí misma y absurda. Es por eso que el economista vulgar prefiere la fórmula de capital–interés, con su cualidad oculta de valor desigual a sí mismo, a la fórmula de capital–ganancia, que nos acerca más a la relación real y efectiva del capital. Luego, movido por la intranquilidad de conciencia que le dice que 4 no es igual a 5 y que, por tanto, 100 táleros, no pueden ser 110 táleros, salta del capital como valor de la sustancia material del capital, a su valor de uso como condición de producción del trabajo, de la maquinaria, de las materias primas, etc. Con lo cual consigue, a su vez, establecer en lugar de la inconcebible primera proporción según la cual  $5 = 5$ , una proporción perfectamente inconmensurable entre un valor de uso, una cosa material, de una parte, y de otra una determinada relación social de producción, la plusvalía, como ocurre en lo referente a la propiedad de la tierra. Tan pronto como llega a esta relación entre magnitudes inconmensurables, el economista vulgar lo ve ya todo claro y no siente la necesidad de seguir reflexionando, pues con ello ha llegado, en efecto, a lo “racional” de la idea burguesa. Finalmente, la relación entre el *trabajo* y el *salario* o precio del trabajo es, como se demostró en el libro I [pp. 482–485], una expresión que contradice *prima facie* al concepto del valor y también al del precio, que no es de por sí, en términos generales, más que una determinada expresión del valor; hablar del “precio del trabajo” es algo tan irracional como lo sería hablar de logaritmos amarillos. Pero al llegar aquí el economista vulgar se siente verdaderamente satisfecho, puesto que ha llegado a la profunda concepción del burgués, que paga dinero por trabajo, y además la contradicción de la fórmula frente al concepto del valor le exime de comprender este mismo valor.

\*

Hemos visto<sup>2</sup> que el proceso capitalista de producción representa una forma históricamente determinada del proceso social de producción. Este es tanto proceso de producción de las condiciones materiales de existencia de la vida humana como un proceso que se desarrolla a través de relaciones específicas, histórico–económicas, de producción, el conjunto de estas mismas relaciones de producción y, por tanto, el proceso que produce y reproduce los exponentes de este proceso, sus condiciones materiales de existencia y sus relaciones mutuas, es decir, su determinada forma económica de sociedad. En efecto, la totalidad de estas relaciones mutuas en que se hallan los exponentes de esta producción y la naturaleza en que producen es precisamente la sociedad, considerada en cuanto a su estructura económica. El proceso capitalista de producción, al igual que cuantos lo precedieron, se desarrolla bajo determinadas condiciones materiales, que son al mismo tiempo exponentes de determinadas relaciones sociales que los individuos contraen en el proceso de la reproducción de su vida. Lo mismo, aquellas condiciones que estas relaciones son, de una parte, premisas y de otra parte resultados y creaciones del proceso capitalista de producción; son producidas y reproducidas por él.

Asimismo hemos visto que el capital —y el capitalista no es otra cosa que el capital personificado, sólo actúa en el proceso de producción como exponente del capital— arranca, en el proceso social de producción adecuado a él, una determinada cantidad de trabajo sobrante a los productores directos, o sea, a los obreros, sin equivalente, trabajo que conserva siempre, sustancialmente, su carácter de trabajo forzoso, por mucho que se presente como resultado de la libre contratación. Este sobre trabajo se traduce en una plusvalía, la cual toma cuerpo, a su vez, en un sobre producto. El sobre trabajo, como trabajo que excede de la medida de las necesidades dadas, existirá siempre, necesariamente. En el régimen capitalista como en el sistema de la esclavitud, etc., presenta una forma antagónica y tiene como complemento la ociosidad pura y simple de otra parte de la sociedad. Una determinada cantidad de sobre trabajo será siempre necesaria para asegurarse contra los accidentes fortuitos y para hacer frente a la inevitable extensión progresiva del proceso de reproducción que corresponde al desarrollo de las necesidades, y al aumento de la población y mediante un fondo que desde el punto de vista del capitalismo se denomina acumulación. Uno de los aspectos civilizadores del capital consiste precisamente en que arranca este trabajo sobrante de un modo y bajo unas condiciones más favorables al desarrollo de las fuerzas productivas, de las relaciones sociales y de la creación de los elementos para una nueva y más alta formación que las formas anteriores de la esclavitud, la servidumbre, etc. De este modo, instaura de una parte una fase en que desaparece la coacción y la monopolización del desarrollo social (incluyendo sus ventajas materiales e intelectuales) por una parte de la sociedad a costa de la otra, y de otra parte crea los medios materiales y el germen para relaciones que en una forma superior permitirán a la sociedad vincular este trabajo sobrante con una mayor limitación del tiempo consagrado al trabajo material en general. En efecto, según el desarrollo de la productividad del trabajo, puede conseguirse una cantidad grande de trabajo sobrante con una jornada total de trabajo pequeña y, a la inversa, una cantidad relativamente pequeña de sobre trabajo con una jornada total de trabajo grande. Si el tiempo de trabajo necesario es = 3 y el sobre trabajo = 3, la jornada total de trabajo sería = 6 y la cuota de trabajo sobrante = 100 %. Si el trabajo

necesario 9 y el trabajo sobrante = 3, la jornada total de trabajo será 12 y la cuota de trabajo sobrante =  $33 \frac{1}{3}$  por 100 solamente. Pero entonces dependerá de la productividad del trabajo la cantidad de valor de uso que se produzca en un determinado tiempo y, por tanto, en un determinado tiempo de sobre trabajo. La riqueza real de la sociedad y la posibilidad de ampliar constantemente su proceso de reproducción no depende, pues, de la duración del sobre trabajo, sino de su productividad y de las condiciones más o menos abundantes de producción en que se realice. En efecto, el reino de la libertad sólo empieza allí donde termina el trabajo impuesto por la necesidad y por la coacción de los fines externos: queda, pues, conforme a la naturaleza de la cosa, más allá de la órbita de la verdadera producción material. Así como el salvaje tiene que luchar con la naturaleza para satisfacer sus necesidades, para encontrar el sustento de su vida y reproducirla, el hombre civilizado tiene que hacer lo mismo, bajo todas las formas sociales y bajo todos los posibles sistemas de producción. A medida, que se desarrolla, desarrollándose con él sus necesidades, se extiende este reino de la necesidad natural, pero al mismo tiempo se extienden también las fuerzas productivas que satisfacen aquellas necesidades. La libertad, en este terreno, sólo puede consistir en que el hombre socializado, los productores asociados, regulen racionalmente este su intercambio de materias con la naturaleza, lo pongan bajo su control común en vez de dejarse dominar por él como por un poder ciego, y lo lleven a cabo con el menor gasto posible de fuerzas y en las condiciones más adecuadas y más dignas de su naturaleza humana. Pero, con todo ello, siempre seguirá siendo éste un reino de la necesidad. Al otro lado de sus fronteras comienza el despliegue de las fuerzas humanas que se considera como fin en sí, el verdadero reino de la libertad, que sin embargo sólo puede florecer tomando como base aquel reino de la necesidad. La condición fundamental para ello es la reducción de la jornada de trabajo.

En la sociedad capitalista, esta plusvalía o este sobre producto se distribuye —prescindiendo de las oscilaciones fortuitas de la distribución—, para fijarnos en la ley que las regula y en los límites que le sirven de norma entre los capitalistas en proporción a la parte alícuota que a cada cual corresponde en el capital social. Así considerada, la plusvalía aparece como la ganancia media que corresponde al capital, ganancia media que luego se desdobra en ganancia de empresario e interés, pudiendo corresponder, bajo estas dos categorías, a diversas clases de capitalistas. Esta apropiación y distribución de la plusvalía por el capital tropieza, sin embargo, con la barrera de la propiedad sobre el suelo. Así como el capitalista en funciones arranca al obrero el trabajo sobrante y la plusvalía, el terrateniente arranca a su vez al capitalista una parte de esta plusvalía o producto excedente en forma de renta, con arreglo a las leyes expuestas más arriba.

Por consiguiente, cuando hablamos de la ganancia como de la parte de plusvalía que corresponde al capital, nos referimos a la ganancia media (igual a la ganancia del empresario más el interés), limitada ya por la deducción de la renta de la ganancia total; la deducción de la renta se da por supuesta. Ganancia del capital (beneficio de empresario más interés) y renta del suelo no son, pues, sino elementos particulares de la plusvalía, categorías en que se distingue según corresponda al capital o a la propiedad de la tierra, rúbricas que para nada alteran, sin embargo, su esencia. La adición de ambas constituye la suma de la plusvalía social. El capital extrae directamente a los obreros el sobre trabajo que se expresa en el sobre producto y la plusvalía. Puede considerarse, pues, como productor de plusvalía, en este sentido. La propiedad territorial no tiene nada que ver con el proceso real de producción. Su papel se limita a trasladar una parte de la plusvalía producida del bolsillo del capital al suyo propio. Sin embargo, el capitalista desempeña un papel en el proceso capitalista de producción, no sólo por la presión que ejerce sobre el capital, no sólo porque la gran propiedad de la tierra constituye una premisa y una condición de la producción capitalista, al serlo de la expropiación del obrero de las condiciones del trabajo, sino especialmente porque aparece como personificación de una de las condiciones más esenciales de la producción.

Finalmente, el obrero, como propietario y vendedor de su fuerza personal de trabajo, obtiene bajo el nombre de salario una parte del producto en que se traduce la parte de su trabajo que nosotros llamamos necesario, es decir, el trabajo necesario para la conservación y reproducción de esta fuerza de trabajo, ya sean las condiciones en que se realice esta conservación y reproducción más pobres o más abundantes, más propicias o más desfavorables.

Por dispares que estas relaciones puedan parecer, en otros aspectos, todas ellas coinciden en que el capital rinde al capitalista, año tras año, una ganancia, la tierra al terrateniente una renta y la fuerza de trabajo —en condiciones normales y mientras sea una fuerza de trabajo útil— un salario al obrero. Estas tres partes del valor total producido anualmente y las correspondientes partes del producto total producido anualmente también pueden —prescindiendo aquí, por el momento, de la acumulación— ser consumidas anualmente por sus respectivos poseedores sin que por ello se ciegue la fuente de su reproducción. Aparecen como los frutos consumibles anualmente de un árbol perenne o, mejor dicho, de tres árboles; constituyen la renta anual de tres clases, del capitalista, del terrateniente y del obrero, rentas que distribuye el capitalista en funciones, como el hombre que arranca directamente el trabajo sobrante y emplea el trabajo en general. De este modo, el

capitalista considera su capital, el terrateniente su tierra y el obrero su fuerza de trabajo o más bien su trabajo mismo (puesto que sólo vende su fuerza de trabajo como una fuerza en acción y su precio, dentro del régimen de producción capitalista, tiene que parecerle necesariamente, como más arriba se ha dicho, el precio del trabajo mismo) como tres fuentes distintas de sus rentas específicas, de la ganancia, de la renta del suelo y del salario. Y lo son realmente, en el sentido de que el capital constituye para el capitalista una perenne máquina de absorber sobre trabajo, la tierra para el terrateniente un imán perenne para atraer una parte de la plusvalía chupada por el capital y, finalmente, el trabajo la condición constantemente renovada y el medio constantemente renovado para poder adquirir en concepto de salario una parte del valor creado por el obrero y, por tanto, una fracción del producto social medida por esa parte de valor y que engloba los medios estrictamente necesarios de subsistencia. Y lo son asimismo en el sentido de que el capital plasma una parte del valor y, por tanto, del producto del trabajo anual en forma de ganancia, la propiedad territorial otra parte en forma de renta y el trabajo asalariado otra parte en forma de salario, convirtiéndolas precisamente mediante esta transformación en las rentas del capitalista, del terrateniente y del obrero, pero sin crear la sustancia misma que se distribuye en estas distintas categorías. Por el contrario, la distribución presupone como existente esta sustancia, es decir, el valor total del producto anual, que no es sino el trabajo social materializado. No es, sin embargo, así, bajo esta forma, como se presenta la cosa a los agentes de la producción, a los exponentes de las distintas funciones del proceso de producción, sino más bien bajo una forma invertida. Por qué ocurre así lo expondremos más detenidamente en el transcurso de nuestra investigación. El capital, la propiedad sobre la tierra y el trabajo aparecen ante estos agentes de la producción como tres fuentes distintas e independientes de las que como tales brotan tres distintas partes del valor producido anualmente— y, por tanto, del producto en que este valor existe—; de las que, por consiguiente, brotan no solamente las distintas formas de este valor como rentas que corresponden a los distintos factores del proceso social de producción, sino este valor mismo, y con él la sustancia de estas formas de renta.

(Al llegar aquí falta un pliego en el manuscrito [*F. E.*].)

...La renta diferencial depende de la fertilidad relativa de las tierras, es decir, de propiedades que brotan de la tierra como tal. Pero en cuanto responde, en primer lugar, en los distintos valores individuales de las distintas clases de tierras, no constituye sino la determinación a que acabamos de referirnos; y en cuanto depende, en segundo lugar, del valor general del mercado, valor regulador y distinto de estos valores individuales, constituye una ley social, impuesta por medio de la competencia y que no tiene nada que ver ni con la tierra ni con los distintos grados de su fertilidad.

Podría creerse que, por lo menos, en la fórmula “trabajo–salario” se encierra una relación racional. Sin embargo, esta fórmula no es más racional que la de “tierra–renta del suelo”. En la medida en que el trabajo crea valor y se plasma en el valor de las mercancías, nada tiene que, ver con la distribución de este valor entre las diversas categorías. Y en aquello en que presenta el carácter específicamente social del trabajo asalariado, no crea valor. Ya más arriba se ha puesto de manifiesto que el salario o el precio del trabajo no es más que una expresión irracional para designar el valor o el precio de la fuerza de trabajo; y las condiciones sociales determinadas en que se vende esta fuerza de trabajo no guardan la menor relación con el trabajo como agente general de la producción. El trabajo se materializa también en la parte de valor de la mercancía que forma como salario el precio de la fuerza de trabajo, crea esta parte ni más ni menos que las demás partes del producto; pero no se materializa en esta parte más ni de otro modo que en las que forman la renta o ganancia. Y en general, cuando nos fijamos en el trabajo como creador de valor no lo enfocamos en su forma concreta, como condición de la producción, sino en un aspecto social distinto al del trabajo asalariado.

Hasta la expresión “capital–ganancia” es incorrecta, aquí. Si enfocamos el capital en el único aspecto en que produce plusvalía, a saber: en su relación con el obrero, en la cual se arranca el sobre trabajo mediante la coacción que ejerce sobre la fuerza de trabajo, es decir, sobre el obrero asalariado, vemos que esta plusvalía abarca, además de la ganancia (el beneficio del empresario más el interés) la renta del suelo, es decir, toda la plusvalía en bloque. En cambio, aquí, considerado como fuente de rentas, sólo guarda relación con aquella parte que corresponde al capitalista. Y ésta no es la plusvalía que extrae con carácter general, sino simplemente la parte que extrae para el capitalista. Y la concatenación desaparece, con mayor razón aún, tan pronto como la fórmula se convierte en esta otra: “capital–interés”.

Después de haber examinado lo que hay de dispar en las tres fuentes, vemos ahora que sus productos, en cambio, sus retoños, las rentas, pertenecen todas a la misma esfera, a la esfera del valor. En realidad, aquí las diferencias (esta relación no sólo entre magnitudes inconmensurables, sino entre cosas completamente desiguales, que no pueden relacionarse ni compararse entre si) se compensan por el hecho de que, en realidad, el capital, al igual que la tierra y el trabajo, se enfoca simplemente en cuanto a su sustancia material, es decir, como simples medios de producción creados: no se tiene en cuenta la relación entre capital y obrero ni del capital como valor.

En tercer lugar, nos encontramos con que, en este sentido, la fórmula capital–interés (ganancia), tierra–renta del suelo, trabajo–salario constituye una incongruencia homogénea y simétrica. En efecto, como el trabajo asalariado no se considera como una forma socialmente determinada del trabajo, sino que todo trabajo aparece por su naturaleza como trabajo asalariado (o, al menos, así se representa las cosas el hombre de mentalidad cautiva en las relaciones capitalistas de producción), las formas sociales específicas, determinadas, que las condiciones objetivas del trabajo —los medios de producción creados y la tierra— revisten ante el trabajo asalariado (del mismo modo que, a su vez y a la inversa, presupone el trabajo asalariado) coinciden sin más con la existencia material de en el proceso real de trabajo, independientemente de toda forma social históricamente determinada; más aún, independientemente de toda forma social del mismo. La forma de las condiciones de trabajo enajenada de éste, autónoma frente a él y, por tanto, transfigurada, en que los medios de producción creados se convierten en capital y la tierra en tierra monopolizada, en propiedad territorial, esta forma correspondiente a un determinado período histórico coincide, por consiguiente, con la existencia y la función de los medios de producción creados y de la tierra en el proceso de producción en general. Aquellos medios de producción son de por sí, por naturaleza, capital; el capital es, simplemente, un “nombre económico” que se usa para designar aquellos medios de producción; y así vemos también que la tierra es de por sí, por naturaleza, la tierra monopolizada por un determinado número de terratenientes. Así como en el capital y el capitalista —el cual no es sino el capital personificado— los productos se convierten en un poder independiente frente a los productores, en el terrateniente se personifica la tierra, la cual se pone en dos patas y reclama, como poder independiente, su parte en el producto creado con ayuda de ella; de tal modo, que no es la tierra la que obtiene la parte del producto que le corresponde para reponer o acrecentar su productividad, sino que en nombre de ella el terrateniente es quien percibe una parte de este producto para consumirla y dilapidarla. Es evidente que el capital presupone el trabajo como trabajo asalariado. Pero asimismo es evidente que, si partimos del trabajo como trabajo asalariado, de tal modo que aparezca natural la coincidencia del trabajo en general con el trabajo asalariado, tienen también que aparecer necesariamente como forma natural de las condiciones de trabajo, frente al trabajo en general, el capital y la tierra monopolizada. Ahora, el ser capital aparece como forma natural de los medios de trabajo y por tanto, como carácter puramente material, derivado sin más de su función en el proceso de trabajo. De este modo, se identifican, como expresiones equivalentes, el capital y los medios de producción creados. Y asimismo se identifican, como sinónimos, la tierra y la tierra monopolizada por el régimen de propiedad privada. Los medios de trabajo como tales, que son por naturaleza capital, se convierten así en fuente de ganancia, y la tierra como tal en fuente de renta.

El trabajo como tal, considerado simplemente como una actividad productiva útil y adecuada a un fin, se refiere a los medios de producción, no en cuanto determinados por su forma social, sino en cuanto a su sustancia material, considerados como material y medio de trabajo y que se distinguen también unos de otros materialmente, como valores de uso: la tierra, medio de trabajo no creado, el resto, medios de trabajo producidos por el hombre. Si se identifica el trabajo con el trabajo asalariado, se identificara también la forma social concreta en que las condiciones de trabajo se enfrentan a éste con su existencia material. Y se llegará así a la conclusión de que los medios de trabajo son de por sí capital y la tierra, como tal, propiedad rústica. La independencia formal de estas condiciones de trabajo frente al trabajo, la forma particular de esta independencia que las condiciones de trabajo revisten frente al trabajo asalariado, aparecerá así como una cualidad inseparable de ellas en cuanto cosas, en cuanto condiciones materiales de producción, como un carácter inmanente a ellas, necesariamente asociado a ellas como elementos de producción. El carácter social que presentan en el proceso de producción capitalista, carácter determinado por una época histórica dada, se convierte así en un carácter material innato a ellas, inherente a ellas por naturaleza y para toda una eternidad, por decirlo así, como elemento del proceso de producción. Por consiguiente, la parte respectiva que corresponde a la tierra como el campo originario de acción del trabajo, como el reino de las fuerzas naturales, como el arsenal preexistente de todos los objetos de trabajo, y la otra parte respectiva que corresponde en el proceso de producción en general a los medios de producción creados (instrumentos, materias primas, etc.) parecerán expresarse, de este modo, en las partes respectivas que les corresponden como capital y propiedad de la tierra, es decir, que corresponden a sus representantes sociales bajo la forma de ganancia (interés) y renta del suelo, así como la que corresponde al obrero, bajo la forma del salario, por la participación de su trabajo en el proceso de producción. La renta del suelo, la ganancia y el salario parecen brotar así del papel que la tierra, los medios de producción creados y el trabajo desempeñan en el proceso simple de trabajo, aun cuando consideremos este proceso de trabajo como un proceso que se desarrolla simplemente entre el hombre y la naturaleza, prescindiendo en él de toda determinación histórica. Cuando decimos que el producto en que se traduce el trabajo del obrero asalariado para él mismo, como su rendimiento, su renta, no es más que el salario, la parte de valor (y, por tanto, del producto social medido por este valor) que representa su salario, no

hacemos más que decir la misma cosa expresado en forma distinta. Por tanto, si el trabajo asalariado se identifica con el salario en general habrá que identificar también el salario con el producto del trabajo y la parte de valor que representa el salario con el valor creado por el trabajo, en su conjunto. Pero de este modo las demás partes del valor, la ganancia y la renta del suelo, se enfrentan con no menor autonomía al salario y tienen necesariamente que brotar de fuentes propias, específicamente distintas e independientes del salario; tienen necesariamente que surgir de los elementos cooperantes de la producción a cuyos poseedores corresponden: la ganancia, por tanto, de los medios de producción, de los elementos materiales del capital; la renta de la tierra, representada por el terrateniente, o de la naturaleza (Roscher).

La propiedad rústica, el capital y el trabajo asalariado se convierten, pues, de fuente de rentas, en el sentido de que el capital asigna al capitalista, en forma de ganancia, una parte de la plusvalía que aquél obtiene del trabajo, el monopolio de la tierra da otra parte al terrateniente, bajo forma de renta del suelo y, finalmente, el trabajo al obrero en forma de salario; o, la última parte de valor disponible, o de fuentes por medio de las cuales, una parte del valor se convierte en forma de ganancia, otra parte en forma de renta del suelo y otra en forma de salario, en fuentes reales de las que brotan estas mismas partes de valor y las partes respectivas del producto en que toman cuerpo o por las que pueden cambiarse, de las que brota por tanto, como fuente última, el valor mismo del producto.<sup>3</sup>

Ya al estudiar las categorías más simples del régimen capitalista de producción e incluso de la producción de mercancías, las categorías mercancía y dinero, hemos puesto de relieve el fenómeno de mixtificación que convierte las relaciones sociales de las que son exponentes los elementos materiales de la riqueza, en la producción, en propiedades de estas mismas cosas (mercancías), llegando incluso a convertir en un objeto (dinero) la misma relación de producción. Todas las formas de sociedad, al llegar a la producción de mercancías y a la circulación de dinero, incurren en esta mixtificación. Pero este mundo encantado e invertido se desarrolla todavía más bajo el régimen capitalista de producción y con el capital, que constituye su categoría dominante, su relación determinante de producción. Sí nos fijamos primeramente en el capital dentro del proceso directo de producción, como extractor de sobre trabajo, vemos que esta relación es todavía muy simple, la estructura real se impone a los exponentes de este proceso, a los propios capitalistas, y esta aun presente en su conciencia. Así lo demuestra palmariamente la violenta lucha sostenida en torno a los límites de la jornada de trabajo. Sin embargo, la cosa se complica incluso dentro de esta esfera de actuación directa y sin mediación, del proceso entre el trabajo y el capital. Al desarrollarse la plusvalía relativa dentro del régimen verdaderamente específico que es el modo capitalista de producción, con lo cual se desarrollan las fuerzas sociales productivas del trabajo, parece como si estas fuerzas productivas y las conexiones sociales del trabajo en el proceso directo de éste se desplazasen del trabajo al capital. De este modo, el capital se convierte ya en una entidad muy mítica, pues todas las fuerzas sociales productivas del trabajo aparecen como propiedades suyas y no del trabajo como tal, como fuerzas que brotan de su propio seno. Luego, interviene el proceso de circulación, cuyo cambio de materia y de forma recae sobre todas las partes del capital, incluso del capital agrícola, en el mismo grado en que se desarrolla el régimen específicamente capitalista de producción. En esta órbita pasan completamente a segundo plano las relaciones de la producción originaria de valor. Ya en el proceso directo de producción actúa el capitalista al mismo tiempo como productor de mercancías, y como dirigente de la producción de mercancías. Por eso este proceso de producción no es, a sus ojos, en modo alguno, un simple proceso de producción de plusvalía. Pero cualquiera que sea la plusvalía que el capital extrae en el proceso de producción y convierte en mercancías, el valor y la plusvalía contenidos en las mercancías tienen que realizarse necesariamente en el proceso de circulación. Y tanto la reversión de los valores invertidos en la producción como sobre todo la plusvalía encerrada en las mercancías parece como si, además de realizarse en la circulación, brotase directamente de

ella; apariencia que vienen a reforzar sobre todo dos circunstancias: la primera es la ganancia obtenida en la enajenación, la cual depende de factores como el engaño, la astucia, el conocimiento de la materia, la pericia y de las mil coyunturas del mercado; la segunda, el hecho de que entre en juego aquí al lado del tiempo de trabajo otro elemento concreto, que es el tiempo de circulación. Es cierto que éste sólo funciona como límite negativo en la formación del valor y de la plusvalía, pero con la apariencia de ser un factor tan positivo como el trabajo mismo y de actuar como una condición derivada de la naturaleza del capital e independiente del trabajo. Claro está que en el libro II sólo teníamos por qué exponer esta esfera de circulación con respecto a las determinaciones de forma que engendra, poniendo de manifiesto el desarrollo ulterior de la forma del capital que se opera en ella. Pero en la realidad esta esfera es la de la competencia, que, considerado cada caso, se halla dominada por el azar y en la que, por tanto, la ley interior que se impone a través de estos casos fortuitos y los regula sólo se trasluce cuando estos casos fortuitos se agrupan en grandes masas, permaneciendo invisible e ininteligible, por consiguiente, para los distintos agentes de la producción. Además, el proceso real de producción, considerado como la unidad del proceso directo de producción y del proceso de circulación, engendra nuevas formas en las que se pierde cada vez más el hilo de la conexión interior, en las que las relaciones de producción se hacen autónomas unas frente a otras y las partes integrantes del valor cristalizan respectivamente en formas independientes.

La transformación de la plusvalía en ganancia depende, según veíamos, tanto del proceso de circulación como del proceso de producción. La plusvalía, en forma de ganancia, ya no guarda relación solamente con la parte del capital invertida en salarios, sino con el capital en su conjunto. La cuota de ganancia es regulada por leyes propias, que admiten e incluso imponen un cambio de la misma, aunque la cuota de plusvalía permanezca invariable. Todo esto va velando más y más la verdadera naturaleza de la plusvalía y, por tanto, el verdadero mecanismo del capital. Y esto se acentúa todavía más al transformarse la ganancia media y los valores en precios de producción, en las medias reguladoras de los precios del mercado. Interviene aquí un complicado proceso social, el proceso de compensación de los capitales que desglosa los precios medios relativos de las mercancías de sus valores y las ganancias medias obtenidas en las distintas ramas de producción (prescindiendo completamente de las inversiones individuales de capital en cada rama concreta de producción) de la explotación real del trabajo por los distintos capitales. No sólo en apariencia, sino en realidad, nos encontramos con que el precio medio de las mercancías difiere de su valor, es decir, del trabajo materializado en ellas, y la ganancia media de un determinado capital no coincide con la plusvalía que este capital extrae de los obreros que trabajan para él. El valor de las mercancías sólo se manifiesta directamente ya en la influencia que la fuerza productiva variable del trabajo ejerce sobre la baja y el alza de los precios de producción, sobre su movimiento, pero no sobre sus últimos límites. La ganancia sólo aparece determinada de un modo accesorio por la explotación directa del trabajo, en la medida en que ésta consiente, en efecto, al capitalista, a base de los precios reguladores del mercado, aparentemente independientes de esta explotación, realizar una ganancia diferente de la ganancia media. Las mismas ganancias medias normales parecen inmanentes al capital, independientes de la explotación; la explotación anormal e incluso la explotación media realizada en condiciones favorables de excepción, sólo parece condicionar las divergencias con respecto a la ganancia media, pero no esta misma. El desdoblamiento de la ganancia en beneficio del empresario e interés (para no hablar de la interposición de la ganancia comercial y de la ganancia de los traficantes en dinero, basadas en la circulación y que parecen brotar directamente de ella y no del proceso de producción) llevan a su término la autonomía de la forma de la plusvalía, la cristalización de su forma frente a su sustancia, a su ser. Una parte de la ganancia por oposición a la otra se desglosa enteramente de la relación del capital de por sí y aparece como si surgiese, no en la función de la explotación del trabajo asalariado, sino del trabajo asalariado del propio capitalista. Por oposición a esto, el interés aparece como algo independiente tanto del trabajo asalariado del obrero como del propio trabajo del capitalista, como emanado del capital como de su propia fuente independiente. Si originariamente, en la superficie de la circulación, el capital aparecía como un fetiche capitalista, como un valor que engendraba valor, ahora, bajo la forma de capital que rinde interés, aparece bajo su forma más enajenada y más peculiar. Por eso la fórmula de “capital–interés como tercer eslabón de la cadena “tierra–renta del suelo” y “trabajo–salario” es mucho más consecuente que la de “capital–ganancia” ya

que la ganancia lleva siempre adherida la reminiscencia de su origen, que en el interés no sólo se borra, sino que aparece incluso bajo una forma antagónica firme con respecto a aquél.

Finalmente, aparece al lado del capital como fuente independiente de plusvalía la propiedad territorial, como límite opuesto a la ganancia media y como una parte de la plusvalía transferida a una clase que no trabaja personalmente ni explota directamente a obreros, ni puede tampoco, como el capital a interés, alegar razones moralmente edificantes y consoladoras como las del riesgo y el sacrificio que implica el desprenderse del capital para prestarlo a otros. Como aquí una parte de la plusvalía no aparece vinculada directamente a las relaciones sociales, sino a un elemento natural, la tierra, se lleva a su término la forma de la enajenación y cristalización de las diversas partes de la plusvalía entre sí, parece romperse definitivamente el nexo interno y cegarse por completo su fuente, precisamente por la mutua autonomía de las relaciones de producción vinculadas a los diversos elementos materiales del proceso de producción.

En la fórmula tripartita de capital–ganancia —o, mejor aún, capital–interés—, tierra–renta del suelo y trabajo–salario, en esta tricotomía económica considerada como la concatenación de las diversas partes integrantes del valor y de la riqueza en general con sus fuentes respectivas, se consuma la mixtificación del régimen de producción capitalista, la materialización de las relaciones sociales, el entrelazamiento directo de las relaciones materiales de producción con sus condiciones históricas: el mundo encantado, invertido y puesto de cabeza en que *Monsieur le Capital* y *Madame la Terre* (75) aparecen como personajes sociales, a la par que llevan a cabo sus brujerías directamente, como simples cosas materiales. El gran mérito de la economía clásica consiste precisamente en haber disipado esta falsa apariencia y este engaño, esta autonomía y cristalización de los distintos elementos sociales de la riqueza entre sí, esta personificación de las cosas y esta materialización de las relaciones de producción, esta religión de la vida diaria, reduciendo el interés a una parte de la ganancia y la renta del suelo al remanente sobre la ganancia media, con lo cual ambos venían a confluír en la plusvalía; exponiendo el proceso de circulación como simple metamorfosis de las formas y, finalmente, reduciendo, en el proceso directo de producción, el valor y la plusvalía de las mercancías al trabajo.

Esto no obsta para que los mejores portavoces de la economía clásica, como necesariamente tenía que ser dentro del punto de vista burgués, sigan en mayor o menor medida cautivos del mundo de apariencia críticamente destruido por ellos e incurran todos ellos, en mayor o menor grado, en inconsecuencias, soluciones a medias y contradicciones no resueltas. Y por otro lado, es también igualmente natural que los agentes reales de la producción se sientan plena mente a gusto, como en su casa, dentro de estas formas enajenadas e irracionales de capital–interés, tierra–renta del suelo y trabajo–salario, pues son precisamente las formas de la apariencia en que ellos se mueven y con la que conviven diariamente. Por eso es también perfectamente lógico que la economía vulgar, simple interpretación didáctica, más o menos doctrinal, de las ideas cotidianas que abrigan los agentes reales de la producción, y que pone en ellas un cierto orden inteligible, vea en esta trinidad en que aparece descoyuntada toda la concatenación interna, la base natural sustraída a toda duda de su jactanciosa superficialidad. Esta fórmula responde, además, al interés de las clases dominantes, pues proclama y eleva a dogma la necesidad natural y la eterna legitimidad de sus fuentes de ingresos.

Al estudiar la materialización de las relaciones de producción y su autonomía frente a los agentes de la producción, no entramos a examinar el modo como las concatenaciones del mercado mundial, sus coyunturas, el movimiento de los precios del mercado, los períodos del crédito, los ciclos industriales y comerciales, las alternativas de prosperidad y crisis aparecen ante ellos como leyes naturales superiores a su voluntad, que se imponen con la ciega necesidad de lo fatal. No entramos a examinar esto, porque el movimiento real de la competencia cae fuera de nuestro plan y sólo nos proponemos estudiar aquí la organización interna del régimen capitalista de producción en su media ideal, por decirlo así.

En los tipos anteriores de sociedad, esta mixtificación económica sólo se presenta, principalmente, en lo tocante al dinero y al capital productivo de interés. Se halla excluida por la naturaleza misma de las cosas, allí donde predomina la producción de valores de uso, la producción para el consumo propio e inmediato; y también allí donde, como ocurre en el mundo antiguo y en la Edad Media, la producción social tiene una extensa base en la esclavitud o en la servidumbre: aquí, el imperio de las condiciones de producción sobre el productor queda oculto tras las relaciones de dominio y sojuzgamiento que aparecen y son visibles como los resortes inmediatos del proceso de producción. En las comunidades primitivas, donde impera un comunismo elemental, e incluso en las comunidades urbanas de la Antigüedad, es la misma comunidad con sus condiciones propias la que se presenta como base de la producción, y su reproducción como su fin último. Incluso en el régimen gremial de la Edad Media vemos que ni el capital ni el trabajo aparecen libres de vinculación, sino gobernados por sus vínculos con la corporación y por las relaciones correspondientes, por las

consiguientes ideas del deber profesional, de los derechos del maestro, etc. Es al llegar al régimen capitalista de producción que...

Pie de Pagina cap. 48

1 Los tres fragmentos que insertamos a continuación aparecen en distintos pasajes del manuscrito correspondiente a la sección VI, (*F. E.*)

\* Este pasaje puede, a nuestro juicio, descifrarse así: “las fuerzas, relaciones y formas sociales”. (*Nota de la ed. alemana.*)

\*\* Creernos descifrar “especificado”. (*Nota de la ed. alemana.*)

\*\*\* Creemos descifrar: “sí admitimos lo que suponemos”. (*Nota de la ed. alemana.*)

2 Comienzo del cap. XLVIII, según el manuscrito del autor [*F. E.*].

3 “Salarios, beneficio y renta son las tres fuentes originarias de toda clase de renta y de todo valor de cambio” (A. Smith [*La riqueza de las naciones*, libro I, cap. VI, pp, 51–52]). “Así, las causas de la producción material son, a la par, las fuentes de las rentas originarias que existen” (Storch [*Cours d' economie politique*, San Petersburgo, 1815], tomo I, p. 259).

## CAPITULO II

### COMPLEMENTO AL ANALISIS DEL PROCESO DE PRODUCCION

En la investigación que viene ahora podemos prescindir de la diferencia entre el precio de producción y el valor, puesto que esta diferencia desaparece allí donde, como aquí ocurre, se examina el valor del producto total anual, es decir, del producto del capital global de la sociedad.

La ganancia (beneficio del empresario más interés) y la renta del suelo no son sino formas peculiares que adoptan estas partes especiales de la plusvalía de las mercancías. La magnitud de la plusvalía es el límite de la suma de magnitudes de las partes en que puede dividirse. La ganancia media más la renta equivalen, pues, a la plusvalía. Cabe la posibilidad de que una parte del sobre trabajo contenido en las mercancías y, por tanto, de la plusvalía, no entre directamente en el proceso de compensación para formar la ganancia media, de tal modo que una parte del valor de la mercancía no se exprese para nada en su precio. Sin embargo, en primer lugar, esto se compensa, por el hecho de que o bien la cuota de ganancia aumenta si la mercancía vendida por debajo de su valor constituye un elemento del capital constante, o bien la ganancia y la renta se traducen en un producto mayor, si la mercancía vendida por menos de su valor entra como artículo de consumo individual en la parte del valor consumida como renta. En segundo lugar, desaparece en el movimiento que establece los promedios. En todo caso, aunque una parte de la plusvalía no expresada en el precio de la mercancía se pierda para la formación del precio, puede ocurrir que la suma de la ganancia media más la renta del suelo no sea nunca mayor, en su forma normal, aunque sí menor, que la plusvalía total. Su forma normal presupone un salario correspondiente al valor de la fuerza de trabajo. Incluso la renta de monopolio, siempre que no sea una deducción del salario, es decir, siempre que no forme una categoría especial, tiene que constituir siempre, indirectamente, una parte de la plusvalía; si no es parte del remanente del precio sobre el costo de producción de la mercancía misma, de la que forma parte, como ocurre en la renta diferencial, o una parte remanente de la plusvalía de la mercancía misma, de la que forma parte, sobre la parte de su propia plusvalía medida por la ganancia media (como ocurre en la renta absoluta), será, por lo menos, parte de la plusvalía de otras mercancías, es decir, de las mercancías que se cambian por la que tiene un precio de monopolio. La suma de la ganancia media más la renta del suelo no puede ser nunca mayor que la magnitud de que ambas forman parte, magnitud dada ya antes de operarse esta división. Para los efectos de nuestra investigación es indiferente, por tanto, el que toda la plusvalía de las mercancías, es decir, todo el sobre trabajo contenido en ellas, se realice o no en su precio. El sobre trabajo no puede realizarse nunca íntegramente, entre otras cosas porque, dados los cambios constantes de magnitud del trabajo socialmente necesario para la producción de una mercancía determinada, por efecto de los cambios continuos de la fuerza productiva del trabajo, una parte de las mercancías se produce siempre en condiciones anormales, teniendo, por tanto, que venderse por debajo de su precio individual. En todo caso, la ganancia más la renta del suelo equivalen siempre a toda la plusvalía realizada (a todo el sobre trabajo realizado), y para los efectos de la investigación de que aquí se trata, podemos equiparar la plusvalía realizada a la plusvalía total, pues la ganancia y la renta del suelo son plusvalía realizada y, por tanto, en términos generales, la plusvalía que entra en el precio de las mercancías y, por consiguiente, prácticamente, toda la plusvalía que forma parte integrante de este precio.

De otra parte, el salario, que constituye la tercera forma peculiar de las rentas, equivale siempre a la parte variable del capital, es decir, a la parte que se invierte, no en medios de trabajo, sino en comprar fuerza de trabajo viva, en pagar a los obreros. (El trabajo que se paga con la inversión de rentas es pagado, a su vez, con salario, ganancia o renta del suelo y, por tanto, no forma parte del valor de las mercancías con que se paga. No hay, pues, por qué tenerlo en cuenta en el análisis del valor de las mercancías y de las partes integrantes en que se descompone.) Es la materialización de la parte de la jornada total de trabajo de los obreros en que se reproduce el valor del capital variable y, por tanto, el precio del trabajo; la parte del valor de las mercancías en que el obrero reproduce el valor de su propia fuerza de trabajo o el precio de su trabajo. La jornada total de trabajo del obrero se descompone en dos partes. Una parte, en que ejecuta la cantidad de trabajo necesaria para reproducir el valor de sus propios medios de subsistencia: es la parte retribuida de su trabajo total, la parte de su trabajo necesaria para su propio sustento y reproducción. Todo el resto de la jornada de trabajo, toda la cantidad de trabajo restante que realiza después de cubrir el trabajo, realizado en el valor de su salario, es sobre trabajo, trabajo no retribuido, que se traduce en la plusvalía de su producción total de mercancías (y, por tanto, en una cantidad excedente de

mercancías), plusvalía que, a su vez, se descompone en las diversas partes ya mencionadas: en la ganancia (ganancia de empresario más interés) y la renta del suelo.

Por consiguiente, la parte íntegra del valor de las mercancías en que se realiza el trabajo total añadido por los obreros durante un día o durante un año, el valor total del producto anual que este trabajo crea, se descompone en el valor del trabajo, la ganancia y la renta del suelo. En efecto, este trabajo total se divide en el trabajo necesario, por medio del cual crea el obrero la parte de valor del producto con que él mismo se paga, o sea, el salario, y el sobre trabajo no retribuido, con el que crea la parte del valor del producto que representa la plusvalía y que más tarde se desdobra en ganancia y renta del suelo. Fuera de este trabajo, el obrero no ejecuta trabajo alguno y, fuera del valor total del producto que reviste las formas de salario, ganancia y renta del suelo, no crea otro valor. El valor del producto anual en que se traduce su trabajo nuevo añadido durante el año es igual al salario o valor del capital variable más la plusvalía, que a su vez se desdobra en las formas de ganancia y renta del suelo.

Por tanto, la parte íntegra del valor del producto anual que el obrero crea durante el año se traduce en la suma anual de valor de las tres clases de rentas, en la suma de valor del salario, la ganancia y la renta del suelo. Es, pues, evidente que en el valor del producto anualmente creado no se reproduce el valor del capital constante, pues el salario es igual solamente al valor del capital variable invertido en la producción, y la renta del suelo y la ganancia sólo equivalen a la plusvalía, al remanente del valor producido sobre el valor total del capital desembolsado, el cual equivale, a su vez, al valor del capital constante más el del capital variable.

Para los efectos de la dificultad que aquí se trata de resolver, es de todo punto indiferente que una parte de la plusvalía convertida en ganancia y renta del suelo no se consuma como renta, sino que se destine a la acumulación. La parte que se ahorra para destinarla al fondo de acumulación sirve para crear un capital nuevo, adicional, pero no para reponer el antiguo, ni la parte invertida en fuerza de trabajo ni la empleada en medios de trabajo. Podemos admitir, pues, para simplificar el problema, que todas las rentas se destinan íntegras al consumo individual. La dificultad que se plantea es doble. De una parte, el valor del producto anual a través del cual se consumen estas rentas, el salario, la ganancia y la renta del suelo, encierra una parte de valor que es igual a la parte de valor del capital constante absorbido por él. Encierra esta parte de valor, además de la que representa el salario y de la que representa la ganancia y la renta del suelo. Por tanto, su valor es = salario + ganancia + renta del suelo + C, que expresa la parte del valor constante. Ahora bien, ¿cómo el valor producido anualmente, y que sólo es = salario + ganancia + renta del suelo, puede comprar un producto cuyo valor es = (salario + ganancia + renta del suelo) + C? ¿Cómo puede el valor anualmente producido comprar un producto que encierra un valor superior al suyo?

De otro modo, si prescindimos de la parte del capital constante, que no entra en el producto y que, por tanto, aunque disminuida en su valor, sigue existiendo después de la producción anual de las mercancías lo mismo que antes; sí, por tanto, prescindimos por el momento del capital fijo empleado, pero no consumido, tendremos que la parte constante del capital invertido en forma de materias primas y auxiliares entra íntegramente en el nuevo producto, mientras que otra parte de los medios de trabajo se consume en su totalidad y otra parte sólo se consume parcialmente, por donde la producción absorbe solamente una fracción de su valor. Esta parte del capital constante consumida íntegramente en la producción tiene que reponerse en especie. Suponiendo que todos los demás factores y principalmente la fuerza de trabajo permanezcan invariables, costará la misma cantidad de trabajo que antes de su reposición, es decir, deberá reponerse mediante un equivalente de valor. En otro caso, la reproducción no podrá realizarse en la misma escala. Ahora bien, ¿quién ha de ejecutar estos trabajos y quién los ejecuta?

En cuanto a la primera dificultad, a saber: quién ha de pagar la parte de valor constante que se contiene en el producto, y con qué se hará ese pago, suponemos que el valor del capital constante absorbido en la producción reaparece como parte del valor del producto. Esto no se halla en contradicción con las del segundo punto a resolver. Ya en el libro I, cap. V (*Proceso de trabajo y proceso de valorización*) [ver también pp. 160 ss.] se puso de manifiesto cómo la simple adición de nuevo trabajo hace que se conserve en el producto el antiguo valor, aunque no lo reproduzca, sino que se limite a añadir algo a él, a crear un valor adicional, y que esto ocurre con el trabajo, no en cuanto creador de valor, es decir, en cuanto trabajo en general, sino en su función de trabajo productivo concreto. Para conservar el valor del capital constante en el producto en que se gastan las rentas, es decir, el valor íntegro creado durante el año, no se necesita, por consiguiente, ningún trabajo adicional. Pero sí se necesita invertir nuevo trabajo adicional para reponer el capital constante consumido en cuanto a su valor y en cuanto a su valor de uso durante el año anterior y sin reponer el cual sería imposible en absoluto la reproducción.

Todo el trabajo nuevo añadido toma cuerpo en el nuevo valor creado durante el año, el cual, a su vez, se divide íntegro entre las tres rentas: el salario, la ganancia y la renta del suelo. Por tanto, de una parte, no quedará sobrante ningún trabajo social para destinarlo a reponer el capital constante consumido, una parte del

cual debe restituirse en cuanto a su valor, y en especie, y otra solamente en cuanto a su valor (simplemente por el desgaste del capital fijo). De otra parte, el valor creado anualmente por el trabajo, que se desdobra en las formas del salario, la ganancia y la renta del suelo (y en estas formas será invertido), no parece que es suficiente para pagar o para comprar el capital constante que se contiene necesariamente en el producto anual aparte de su propio valor.

Como vemos, el problema aquí planteado se ha resuelto ya al estudiar la reproducción del capital social en su conjunto (libro II, sec. III). Si volvemos aquí sobre él es porque allí aún no se había expuesto la plusvalía en sus distintas formas de renta: ganancia (beneficio de empresario más interés) y renta del suelo, razón por la cual no podía tratarse tampoco bajo estas formas y, en segundo lugar, porque las formas del salario, la ganancia y la renta del suelo llevan precisamente aparejado en el análisis una falla increíble, que recorre toda la economía política desde A. Smith.

Al tratar este problema, dividíamos todo el capital en dos grandes categorías: I, producción de medios de producción; II, producción de medios de consumo individual. El hecho de que haya productos que sirven tanto para el disfrute personal como de medios de producción (por ejemplo, un caballo, el trigo, etc.) no destruye en modo alguno la justeza absoluta de esta clasificación. Clasificación que no es, por cierto, ninguna hipótesis, sino simplemente la expresión de un hecho real. Tomemos el producto anual de un país. Una parte del producto, cualquiera que sea su capacidad para actuar como medio de producción, entra en el consumo individual. Es el producto en el que se invierten los salarios, las ganancias y las rentas del suelo. Este producto es el fruto de una determinada sección del capital social. Cabe la posibilidad de que este mismo capital cree también productos pertenecientes a la categoría I. En este caso, no es la parte de este capital consumida por el producto de la clase II, es decir, por el producto destinado realmente al consumo individual, el que crea los productos del consumo productivo correspondientes a la clase I. El producto II, producto destinado al consumo individual y en el que, por tanto, se consumen las rentas, es en su integridad materialización del capital consumido en él más el remanente producido. Es, por tanto, producto de un capital invertido en la simple producción de medios de consumo. Y del mismo modo, la sección I del producto anual destinada a servir de medios de reproducción, de materias primas e instrumentos de trabajo, a pesar de que este producto pueda, por su naturaleza, servir también de medios de consumo, es el producto de un capital invertido en la simple producción de medios de producción. Por lo demás, la inmensa mayoría de los productos que forman el capital constante presentan además una forma que les impide destinarlos al consumo individual. Y aunque no fuese así, aunque el campesino, por ejemplo, pueda comer la simiente o matar para carne el ganado de labor, existe la traba económica que le impide hacerlo, exactamente lo mismo que si esta parte del producto presentase forma no consumible.

Como ya hemos dicho, prescindimos en ambas categorías de la parte fija del capital constante que sigue existiendo, en especie y en cuanto al valor, independientemente del producto anual de ambas categorías.

En la categoría II, en cuyos productos se consumen el salario, la ganancia y la renta del suelo, en una palabra, las rentas, el producto se halla formado, en cuanto al valor, por las mismas tres partes integrantes. Una parte equivale al valor del capital constante absorbido por la producción; otra parte equivale al valor del capital variable invertido en ella, a la parte del capital invertida en salarios; finalmente, otra parte equivale a la plusvalía producida y es, por tanto = la ganancia + la renta del suelo. La primera parte integrante del producto de la categoría II, o sea, el valor del capital constante, no puede ser consumido ni por los capitalistas ni por los obreros de la clase II, ni tampoco por los terratenientes. No forma parte de sus rentas, sino que debe reponerse en especie y necesita venderse para ello. En cambio, las otras dos partes integrantes de, este producto equivalen al valor de las rentas creadas dentro de esta categoría = salario + ganancia + renta del suelo.

El producto de la clase I se halla integrado en cuanto a la forma por las mismas partes. Pero la parte que aquí representa la renta, el salario + la ganancia + la renta del suelo, en una palabra, el capital variable + la plusvalía, no se consume aquí bajo la forma natural de los productos de esta clase I, sino en productos de la clase II. Por consiguiente, el valor de las rentas de la clase I tiene que consumirse en la parte del producto de la clase II que forma el capital constante de II que es necesario reponer. La parte del producto de la clase II que tiene que reponer su capital constante es consumido en su forma natural por los obreros, los capitalistas y los terratenientes de la clase I. Todos ellos gastan sus rentas en este producto II. Por otra parte, el producto de la clase I, en especie natural, en cuanto representa renta de la clase I, es consumido productivamente por la clase II, cuyo capital constante repone en productos.

Finalmente, en cuanto a la sección I, la fracción constante de capital que ha sido consumida, es reemplazada por sus propios productos consistentes precisamente en medios de trabajo, materias primas y auxiliares, etc., reemplazamiento que se opera bien por el cambio entre capitalistas de I, o bien porque una

parte de esos capitalistas tiene la posibilidad de volver a emplear directamente su propio producto como medio de producción.

Tomemos el esquema de la reproducción simple que establecíamos más arriba (libro II, cap. XX, II [p. 376]):

I. $4,000c + 1,000v + 1,000p = 6,000$	
	= 9,000
II. $2,000c + 500v + 500p = 3,000$	

Según esto, los productores y terratenientes de II consumirán como renta  $500v + 500p = 1,000$ ; quedan 2,000c para reponer.

Estos 2,000 son absorbidos por los obreros, los capitalistas y los rentistas de la clase I, cuyas rentas =  $1,000v + 1,000p = 2,000$ . El producto absorbido por II es consumido como renta por I y la parte de las rentas de I que se traduce en productos no consumibles es utilizada por II como capital constante. Sólo falta, pues, rendir cuentas de los 4,000c de I. Estos se reponen del propio producto de I = 6,000, mejor dicho =  $6,000 - 2,000$ , pues estos 2,000 se han invertido ya en capital constante para II. Hay que advertir que estas cifras se dan arbitrariamente, por lo cual se establece también de un modo arbitrario la proporción entre el valor de las rentas de I y el valor del capital constante de II. Sin embargo, es evidente que, siempre y cuando que el proceso de reproducción se desarrolle normalmente y en igualdad de circunstancias, la suma valor del salario, la ganancia y la renta del suelo de la clase I tiene que ser necesariamente igual al valor del capital constante de la clase II. De otro modo, la clase II no podría reponer su capital constante o la clase I no podría convertir sus rentas de una forma no consumible en una forma consumible.

El valor del producto—mercancías anual, exactamente lo mismo que el valor del producto—mercancías de una inversión concreta de capital y que el valor de toda mercancía determinada, se reduce, pues, a dos partes de valor: una, A, que repone el valor del capital constante invertido; otra, B, que se traduce en las formas de salario, ganancia y renta del suelo. La segunda parte del valor, B, es antagónica de la primera, A, en el sentido de que ésta, en igualdad de circunstancias: 1° no reviste la forma propia de las rentas, 2° refluye siempre bajo la forma de capital y, concretamente, de capital constante. Pero, a su vez, la otra parte integrante, B, encierra contradicciones internas. La ganancia y la renta del suelo coinciden con el salario en que las tres son formas de las rentas. No obstante, se distinguen esencialmente en que la ganancia y la renta del suelo representan plusvalía y, por tanto, trabajo no retribuido, mientras que el salario representa salario pagado. La parte del valor del producto que representa salarios desembolsados, que, por tanto, repone el salario y que, según las premisas de que aquí partimos, consistentes en que la reproducción se opere en la misma escala y bajo las mismas condiciones, se convierte de nuevo en salario, refluye primeramente como capital variable, como parte integrante del capital que hay que invertir de nuevo en el proceso de reproducción. Esta parte funciona de dos modos. Primeramente, existe bajo forma de capital y se cambia como tal por fuerza de trabajo. Luego, ya en manos del obrero, se convierte en la renta que éste obtiene de la venta de su fuerza de trabajo, se invierte en, medios de vida y se consume así como tal renta. Este doble proceso se manifiesta a través de la circulación del dinero como mediadora. El capital variable se desembolsa en dinero, se paga en forma de salarios. Esa es su primera función como capital. Se cambia por fuerza de trabajo y se convierte en la manifestación de ella, o sea, el trabajo. Tal es el proceso, para el capitalista. Pero, en la segunda operación tenemos que con este dinero compran los obreros una parte de su producto—mercancías, parte que se mide por este mismo dinero y se consume como renta. Si prescindimos mentalmente de la circulación del dinero, vemos que es una parte del producto del obrero la que se encuentra en manos del capitalista bajo la forma de capital palpable. Esta parte es la que el capitalista desembolsa como capital, la que entrega al obrero a cambio de nueva fuerza de trabajo, mientras que el obrero, por su parte, la consume como renta, ya sea directamente o cambiándola por otras mercancías. Por tanto, la parte del valor del producto destinado, en el proceso de reproducción, a convertirse en salario, en renta para los obreros, empieza refluyendo a las manos del capitalista bajo la forma de capital y, más concretamente, de capital variable. Es ésta una condición esencial para que el trabajo pueda reproducirse constantemente como trabajo asalariado, los medios de producción como capital y el mismo proceso de producción como proceso de producción capitalista.

Sí no queremos vernos envueltos en dificultades inútiles, debemos distinguir el rendimiento bruto y el rendimiento neto de la renta bruta y la renta neta.

El rendimiento bruto o el producto bruto es el producto integro reproducido. Si exceptuamos la parte invertida pero no consumida del capital fijo, vemos que el valor del rendimiento bruto o del producto bruto es igual al valor del capital invertido y consumido en la producción, del capital constante y el variable, más la

plusvalía, que se traduce en ganancia y renta del suelo. Y, si no nos fijamos en el producto del capital individual, sino en el del capital social visto en su conjunto, nos encontramos con que el rendimiento bruto equivale a los elementos materiales que forman el capital constante y el variable más los elementos materiales del producto sobrante en que toman cuerpo la ganancia y la renta del suelo.

La renta bruta es la porción de valor y la parte por ella medida del producto bruto que queda después de deducir la porción de valor y la parte del producto por ella medida de la producción total que repone el capital constante invertido y consumido en la producción. La renta bruta es igual, por tanto, al salario (o a la parte del producto destinado a servir nuevamente de renta del obrero) + la ganancia + la renta. La renta neta, por el contrario, es la plusvalía y, por tanto, el producto sobrante que queda después de deducir el salario y, por consiguiente, en realidad, la plusvalía realizada por el capital, que ha de repartirse entre éste y los terratenientes, y el producto sobrante medido por ella.

Ahora bien, ya hemos visto que el valor de cada mercancía y el valor de todo el producto –mercancías de cada capital individual se divide en dos partes: una, que se limita a reponer el capital constante, y otra, que si bien en parte refluye como capital variable y también, por tanto, bajo la *forma* de capital, está destinada, sin embargo, a convertirse íntegramente en renta bruta y a revestir la forma del salario, la ganancia y la renta del suelo, la suma de las cuales constituye la renta bruta. Hemos visto también que lo mismo acontece con respecto al valor del producto total anual de una sociedad. Sólo media una diferencia entre el producto del capitalista individual y el de la sociedad en el sentido siguiente: desde el punto de vista del capitalista individual, la renta neta se distingue de la renta bruta, pues ésta incluye el salario y aquélla lo excluye. Pero si nos fijamos en la renta de toda la sociedad, vemos que la renta nacional está formada por los salarios, más las ganancias, más las rentas del suelo, es decir, que coincide con el ingreso global. Sin embargo, esto es también una abstracción, en cuanto que, a base de la producción capitalista, toda la sociedad se sitúa en el punto de vista del capitalismo y, por tanto, sólo considera renta neta la que se traduce en ganancia y renta del suelo.

En cambio, la fantasía, tal como la sostiene, por ejemplo, el señor Say, de que todo el rendimiento, el producto bruto total, se reduce para una nación a rendimiento neto o no se distingue de él y de que, por tanto, esta diferencia desaparece desde el punto de vista nacional, no es más que la necesaria y última expresión de ese dogma absurdo que recorre toda la economía política desde A. Smith, según el cual el valor de las mercancías se desdobra íntegramente, en última instancia, en el salario, la ganancia y la renta del suelo.<sup>1</sup>

Comprender, en el caso de cada capitalista de por sí, que una parte de su producto tiene que volver a convertirse necesariamente en capital (aun prescindiendo de la ampliación de la reproducción o de la acumulación), y no sólo en capital variable, destinado a convertirse a su vez en renta para los obreros, es decir, en una de las formas de la renta, sino también en capital constante, el cual no puede convertirse en renta jamás; comprender esto es, por supuesto, extraordinariamente fácil. Basta echar una mirada al proceso de producción, para convencerse de ello. La dificultad empieza cuando se enfoca el proceso de producción en su conjunto. La circunstancia de que el valor de toda la parte del producto que se consume como renta bajo la forma de salario, ganancia y renta del suelo (siendo indiferente, para estos efectos, el que se consuma individual o productivamente) sea totalmente absorbida, en realidad, cuando se la analiza, por la suma de valor integrada por el salario, más la ganancia, más la renta del suelo, es decir, en el valor total de las tres rentas, a pesar de que el valor de esta parte del producto, exactamente igual que aquella que no entra en la renta, contiene una parte de valor =  $C$ , igual al valor del capital constante absorbido por ella y, por tanto, es imposible de toda evidencia que se delimite por el valor de la renta: por una parte, el hecho prácticamente innegable, por otra la no menos innegable contradicción teórica, plantean una dificultad que se echa por tierra del modo más fácil proclamando que el valor de las mercancías sólo encierra una parte de valor que puede distinguirse de la parte existente en forma de renta, en apariencia, desde el punto de vista del capitalista individual. Se pronuncia la frase de que ante unos aparece como renta lo que para otros constituye capital, y se evita el esfuerzo de seguir meditando sobre el problema. Cómo, entonces, si el valor de todo el producto puede consumirse bajo la forma de rentas, es posible reponer el capital anterior y cómo el valor del producto de todo capital individual puede ser igual a la suma de valor de las tres rentas más  $C$ , más el capital constante y la suma total de valor de

los productos de todos los capitales puede ser igual a la suma de valor de las tres rentas más 0, constituye, naturalmente, para quienes así razonan, un enigma insoluble, que hay que resolver necesariamente diciendo que ningún análisis es capaz de descubrir los elementos simples integrantes del precio y que debemos contentarnos con el círculo vicioso y el progreso sin fin. Por donde lo que aparece como capital constante puede reducirse a salario, ganancia y renta del suelo y, en cambio, los valores de las mercancías, en los que se traducen el salario, la ganancia y la renta del suelo, se hallan determinados a su vez por el salario, la ganancia y la renta del suelo, y así sucesivamente, hasta el infinito.<sup>2</sup>

El dogma radicalmente falso según el cual el valor de las mercancías puede reducirse en última instancia a salario + ganancia + renta del suelo se expresa también diciendo que el consumidor tiene que pagar en última instancia el valor íntegro del producto total; o bien sosteniendo que la circulación de dinero entre productores y consumidores tiene que ser, en última instancia, igual a la circulación de dinero entre los mismos productores (Tooke); tesis que son todas ellas tan falsas como el principio que les sirve de base.

Las dificultades que conducen a este análisis falso y *prima facie* absurdo son, brevemente expuestas, las siguientes:

1) El hecho de no comprender la relación fundamental que existe entre el capital constante y el capital variable ni, por tanto, la naturaleza de la plusvalía, lo que equivale, consiguientemente, a no comprender lo que constituye toda la base del régimen capitalista de producción. El valor de cada producto parcial del capital, de cada mercancía, encierra una parte de valor = capital constante, una parte de valor = capital variable (convertida en salarios para los obreros) y una parte de valor = plusvalía (que más tarde se desdobra en ganancia y renta del suelo). ¿Cómo es, pues, posible que el obrero con su salario, el capitalista con su ganancia y el terrateniente con su renta del suelo compren mercancías cada una de las cuales encierra no solamente una de estas tres partes integrantes, sino las tres juntas, y cómo explicarse que la suma de valor del salario, la ganancia y la renta del suelo, es decir, de las tres fuentes de renta, compre las mercancías que se destinan al consumo total de los destinatarios de estas rentas, mercancías que, además de estos tres elementos de valor, encierran otro, que es el capital constante? ¿Cómo pueden comprar con un valor de tres el valor de cuatro?<sup>3</sup>

El análisis de este problema ha sido expuesto ya en el libro II sección III.

2) El hecho de no comprender cómo el trabajo, al añadir nuevo valor, conserva el valor antiguo bajo una forma nueva, sin producir de nuevo este valor.

3) El hecho de no comprender la trabazón del proceso de reproducción, tal como se presenta, no desde el punto de vista del capital individual, sino desde el punto de vista del capital en su conjunto; la dificultad de cómo el producto en que se realizan el salario y la plusvalía, en que se realiza, por tanto, el valor total creado por todo el trabajo nuevo añadido durante el año, puede reponer su parte de valor constante y, al mismo tiempo, traducirse en valor limitado solamente por las rentas, y cómo, además, el capital constante consumido en la producción puede reponerse, en cuanto a la materia y en cuanto al valor, por nuevo capital constante, a pesar de que la suma total del nuevo trabajo añadido sólo se realiza en salario y plusvalía y se traduce exhaustivamente en la suma del valor de ambos. Aquí es precisamente donde reside la dificultad fundamental, en el análisis de la reproducción y de la relación entre sus distintos elementos, tanto en cuanto a su carácter material como en cuanto a sus relaciones de valor.

4) Pero hay además otra dificultad, que se agranda aún más tan pronto como las diversas partes integrantes de la plusvalía aparecen bajo la forma de rentas independientes las unas de las otras. Nos referimos a la dificultad que supone el que los conceptos fijos de renta y capital se truequen y cambien de lugar entre sí, con lo que aparecen como conceptos puramente relativos desde el punto de vista del capitalista individual y parecen borrarse al abarcar con la mirada el proceso de producción en su conjunto. Así por ejemplo, las rentas de los obreros y capitalistas de la categoría I, que produce capital constante, repone en cuanto al valor y en cuanto a la materia el capital constante de la categoría capitalista II, que produce medios de consumo. Cabe, pues, pasar de largo ante la dificultad pensando que lo que para unos es renta es para otros capital y que, por tanto, estos conceptos no tienen nada que ver con la particularidad real de los elementos de valor de la mercancía. Además, hay mercancías que, estando destinadas en última instancia a servir de elementos materiales para la inversión de las rentas, es decir, de medios de consumo. recorren durante el año diversas fases, por ejemplo, la de hilados de lana y la de paño. En una fase constituyen una parte del capital constante, en otra se consumen individualmente y entran, por tanto, íntegramente en la renta. Cabría, pues, llegar a pensar con A. Smith que el capital constante es sólo un elemento aparente del valor de las mercancías, que

desaparece dentro de la conexión total. También se operan actos de cambio de capital variable por renta. El obrero compra con su salario la parte de las mercancías que forma su renta. Con ello repone al capitalista, al mismo tiempo, la forma-dinero del capital variable. Finalmente, una parte de los productos que forman el capital constante se repone en especie o mediante intercambio entre los productores del mismo capital constante, proceso con el que los consumidores no guardan relación alguna. Al perder esto de vista, se tiene la sensación de que la renta de los consumidores repone el producto íntegro, incluyendo, por tanto, la parte constante del valor.

5) Prescindiendo de la confusión que provoca la transformación de los valores en precios de producción, existe otra, que es la nacida de la transformación de la plusvalía en las distintas formas de la renta, la ganancia y la renta del suelo, formas específicas, independientes las unas de las otras y referidas a los distintos elementos de la producción. Se olvida que los valores de las mercancías constituyen la base y que el desdoblamiento de estos valores en diversas partes integrantes, que luego se desarrollan hasta convertirse en formas de rentas, su transformación en relaciones entre los distintos poseedores de los distintos agentes de la producción y las distintas partes integrantes del valor, su distribución entre estos poseedores con arreglo a determinados títulos y categorías, no modifica en lo más mínimo la misma determinación del valor ni la ley por la que se rige. La ley del valor no se modifica tampoco, ni mucho menos, por el hecho de que la nivelación de las ganancias, es decir, la distribución de la plusvalía total entre los distintos capitales y los obstáculos que en parte (en la renta absoluta) pone la propiedad territorial en el camino de esta nivelación determinan los precios medios reguladores de las mercancías de un modo divergente de sus valores individuales. Esto afecta al recargo de la plusvalía sobre los diversos precios de las mercancías, pero no destruye la plusvalía misma ni el valor total de las mercancías como fuente de estos distintos elementos integrantes del precio.

Es éste el *quid pro quo* que examinamos en el capítulo siguiente y que se halla necesariamente relacionado con la apariencia de que el valor nace de las propias partes que lo integran. Las distintas partes integrantes del valor de la mercancía empiezan, en efecto, presentando formas autónomas en las rentas y se refieren, como tales rentas, no al valor de la mercancía como a su fuente, sino a los distintos elementos materiales de la producción, como si naciesen de ellos. Se refieren, en realidad, a ellos, pero no como partes integrantes del valor, sino como rentas, como partes integrantes del valor que corresponde a estas categorías determinadas de los agentes de la producción, al obrero, al capitalista, al terrateniente. Cabe, sin embargo, imaginarse que estas partes integrantes del valor, en vez de surgir del desdoblamiento del valor de las mercancías, son por el contrario las que lo forman mediante su unión, por donde se desemboca en el hermoso círculo vicioso de que el valor de las mercancías nace de la suma de valor de salario, ganancia y renta del suelo y de que el valor del salario, la ganancia y la renta del suelo se halla determinado, a su vez, por el valor de las mercancías, etc.<sup>4</sup>

Si nos fijamos en el estado normal de la reproducción, vemos que sólo una parte del trabajo nuevo añadido se destina a la constante: es, precisamente la parte que producción y, por tanto, a la reposición del capital repone el capital constante consumido en la producción de medios de consumo, de los elementos materiales de las rentas. Esto se compensa por el hecho de que esta parte constante de la categoría II no cuesta ningún trabajo adicional. Ahora bien, el capital constante, que (si nos fijamos en el proceso de reproducción en su conjunto, en el que va implícita, por tanto, aquella compensación entre las categorías I y II) no es producto del trabajo nuevo añadido, aunque este producto no podría elaborarse sin él; este capital constante se halla expuesto durante el proceso de reproducción, considerado en cuanto a su materia, a contingencias y peligros que pueden diezmarlo. (Además, puede disminuir también en cuanto al valor, al cambiar la capacidad productiva del trabajo; pero esto se refiere solamente al capitalista individual.) De aquí que una parte de la ganancia y, por tanto, de la plusvalía y también, consiguientemente, del sobre producto que representa solamente (en cuanto al valor) trabajo nuevo añadido, se destine a fondo de seguro, siendo indiferente en cuanto a la naturaleza misma de la cosa que este fondo de seguro se administre como negocio aparte por compañías aseguradoras o lo administre directamente el capital. Es ésta la única parte de la renta que no se consume como tal ni sirve tampoco, necesariamente, de fondo de acumulación. Sí sirve de hecho como tal fondo o cubre simplemente las pérdidas de la reproducción, será por obra de la casualidad. Es también la

única parte de la plusvalía y del sobre producto, así como por tanto, del sobre trabajo que seguiría existiendo necesariamente después de abolirse el régimen capitalista de producción, además de la parte destinada a la acumulación, es decir, a ampliar el proceso de reproducción. Lo cual presupone, naturalmente, que la parte consumida de un modo regular por los productores directos no quede reducida a su mínimo actual. Fuera del sobre trabajo destinado a los que por razones de edad no pueden participar aún en la producción o han dejado ya de participar en ella, desaparecerá todo trabajo encaminado a sostener a quienes no trabajan. Sí nos imaginamos los comienzos de la sociedad, vemos que en ellos no existían aún los medios de producción creados, es decir, el capital constante, cuyo valor se transfiere al producto y que, en la reproducción en la misma escala tiene que reponerse en especie a base del producto, en una proporción determinada por su valor. Pero la naturaleza suministra directamente, en esta fase, los medios de subsistencia, que no es necesario empezar por producir. De este modo, concede también al salvaje, que tiene aún pocas necesidades que satisfacer, el tiempo que necesita, no para emplear en la nueva producción los medios de producción que aún no existen, sino para convertir en medios de producción, en arcos, cuchillos de piedra, botes, etc., otros productos naturales, además de desplegar el trabajo que supone la apropiación de los medios de vida suministrados directamente por la naturaleza.

Si consideramos simplemente en su aspecto material este proceso de vida del salvaje, vemos que corresponde exactamente a la reversión del sobre trabajo a nuevo capital. En el proceso de acumulación observamos todavía, constantemente, la transformación de este producto del trabajo excedente en capital, y el hecho de que todo nuevo capital nazca de la ganancia, de la renta del suelo o de otras formas de la renta, es decir, del sobre trabajo, conduce a la idea falsa de que todo valor de las mercancías proviene de una renta. Esta reversión de la ganancia a capital demuestra por el contrario, si, se analiza la cosa a fondo, que el trabajo adicional —que se traduce siempre en la forma de una renta— no sirve para conservar la reproducción respectiva del valor—capital anterior, sino, en la medida en que no se consume como renta, para crear un nuevo capital remanente.

Toda la dificultad nace del hecho de que el trabajo nuevo añadido, cuando el valor creado por él no se reduce a salario, aparece todo él como ganancia —concebida aquí como la forma de la plusvalía en general—, es decir, como un valor que no le ha costado nada al capitalista y que, consiguientemente, no tiene por qué reponerle tampoco nada que haya desembolsado, ningún capital. Este valor existe, por tanto, bajo la forma de riqueza disponible, adicional, en una palabra, desde el punto de vista del capitalista individual, bajo la forma de su renta. Pero este valor de nueva creación puede ser consumido tanto productiva como individualmente, tanto en función de capital como en función de renta. En parte, deberá ser consumido productivamente, por exigirlo así su forma natural. Es, pues, evidente, que el trabajo añadido anualmente crea tanto capital como renta, como lo revela también el proceso de la acumulación. La parte de la fuerza de trabajo invertida en la creación de nuevo capital (y, por tanto, manteniendo la anterior analogía, la parte de la jornada de trabajo que el salvaje invierte, no en apropiarse el alimento, sino en fabricar las herramientas con que se lo apropia) aparece invisible por el hecho de que todo el producto de trabajo sobrante reviste primeramente la forma de ganancia, concepto que en realidad nada tiene que ver con este producto sobrante mismo y que sólo se refiere a la relación privada entre el capitalista y la plusvalía embolsada por él. En realidad, la plusvalía creada por el obrero se divide en renta y capital; es decir, en medios de consumo y medios adicionales de producción. Pero el antiguo capital constante, procedente del año anterior (prescindiendo de la parte deteriorada que, se destruye en la proporción correspondiente, pues sólo consideramos la parte que no va a ser reproducida; luego, estas perturbaciones del proceso de reproducción caen dentro del seguro), no se reproduce, en cuanto a su valor, por el trabajo nuevamente incorporado.

Vemos, asimismo, todo él, en rentas, salario, ganancia y renta del suelo. Pero aquí se pierde de vista: 1) que una parte del trabajo nuevo añadido es absorbido constantemente por la reproducción y la reposición del capital constante consumido, aunque este trabajo nuevamente incorporado se desdoble una parte del valor del producto de este trabajo no es producto de este nuevo trabajo añadido, sino capital constante preexistente y consumido; que la parte del producto en que se traduce esta parte del valor no se convierte tampoco, por tanto, en renta, sino que repone en especie los medios de producción de este capital constante, 2) que la parte de valor en que se traduce realmente este nuevo trabajo añadido no se consume en especie como renta, sino que repone

el capital constante en otra rama de producción, a la que se transfiere bajo su forma natural, rama de producción en la que puede consumirse como renta pero que, a su vez, no es tampoco producto exclusivo del nuevo trabajo incorporado.

Cuando la reproducción se desarrolla en escala invariable, todo elemento consumido del capital constante, si no en cuanto a la cantidad y a la forma, sí en cuanto a la capacidad de acción, debe ser repuesto en especie por un nuevo ejemplar de tipo adecuado. Si la productividad del trabajo sigue siendo la misma, esta reposición natural lleva implícita la reposición del mismo valor que tenía el capital constante bajo su antigua forma. Pero si la productividad del trabajo aumenta, de tal modo que ahora sea posible reproducir los mismos elementos materiales con menos trabajo, una parte menor de valor del producto podrá reponer íntegramente en especie la parte constante. En este caso, el remanente podrá servir para la formación de un nuevo capital adicional, o podrá darse a una parte mayor del producto la forma de medios de consumo o reducirse el trabajo sobrante. Si, por el contrario, disminuye la capacidad productiva del trabajo, tendrá que destinarse una parte mayor del producto a reponer el capital antiguo, y entonces el producto sobrante disminuirá.

La reversión de la ganancia, o en general de cualquier forma de la plusvalía, a capital indica —sí prescindimos de la forma económica históricamente dada y la consideramos simplemente como creación de nuevos precios de producción— que persiste el régimen en que el obrero, además del trabajo destinado a adquirir sus medios directos de subsistencia, invierte trabajo en producir medios de producción. La transformación de la ganancia en capital significa simplemente el empleo de una parte del trabajo remanente en crear nuevos medios adicionales de producción. El que esto se realice bajo la forma de la transformación de la ganancia en capital sólo quiere decir una cosa, y es que no es el obrero, sino el capitalista quien dispone del trabajo remanente. El hecho de que este trabajo remanente tenga que pasar previamente por una fase en la que aparece bajo la forma de renta (mientras que en el salvaje, por ejemplo, se presenta directamente como trabajo suplementario directamente usado en fabricar medios de producción) indica que este trabajo o su producto es apropiado por quienes no los trabajan. Pero lo que en realidad se convierte en capital no es la ganancia como tal. La transformación de la plusvalía en capital quiere decir, simplemente, que el capitalista no consume individualmente como renta la plusvalía y el sobre producto. Pero lo que realmente se transforma así es el valor, el trabajo materializado o el producto en que este valor se traduce directamente o por el que se cambia, previa su transformación en dinero. Aunque la ganancia revierta a capital, no es esta forma concreta de la plusvalía, la ganancia, la que sirve de fuente al nuevo capital. La plusvalía, en esta operación, cambia simplemente de forma. Pero no es este cambio de forma el que la convierte en capital. Son la mercancía y su valor los que funcionan ahora como capital. El hecho de que el valor de la mercancía no se haya pagado —y sólo así se convierte en plusvalía— es de todo punto indiferente en cuanto a la materialización del trabajo, en cuanto al valor mismo.

Este equivoco se expresa bajo diversas formas. Por ejemplo, al sostener que las mercancías que forman el capital constante contienen también elementos de salario, ganancia y renta del suelo. O cuando se afirma que lo que para unos representa renta representa para otros capital, razón por lo cual éstos son conceptos puramente subjetivos. Así, por ejemplo, el hilado que produce el fabricante de hilados encierra una parte de valor que para él representa ganancia. Por tanto, cuando el fabricante de tejidos compra el hilado, realiza la ganancia del fabricante de hilados, pero para él el hilado es, simplemente, una parte de su capital constante.

Además de lo que ya dejamos expuesto acerca de las relaciones entre la renta y el capital, debemos agregar aquí lo siguiente: lo que, fijándonos en el valor, entra con el hilado como elemento constitutivo en el capital del fabricante de tejidos es el valor del hilado. El modo como las partes de este valor se hayan desdoblado para el mismo fabricante de hilados en capital y renta o, dicho en otros términos, en trabajo pagado y trabajo no retribuido, es en absoluto indiferente en cuanto a la determinación de valor de la misma mercancía (prescindiendo de las modificaciones impuestas por la ganancia media). En el fondo de todo esto acecha siempre la creencia de que la ganancia y la plusvalía en general representa un remanente sobre el valor de la mercancía conseguido solamente a fuerza de recargos, de estafas mutuas, de ganancias en la venta. La verdad es que, al pagarse el precio de producción o el valor de la mercancía se pagan también, naturalmente, las partes integrantes de su valor que se traducen para su vendedor en forma de rentas. Aquí no nos referimos, naturalmente, a los precios de monopolio.

Por lo demás, es absolutamente cierto que las partes integrantes de las mercancías que forman el capital constante pueden reducirse, como todo otro valor de las mercancías, a partes de valor que se traducen para los productores y los apropiadores de los medios de producción en salario, ganancia y renta del suelo. Esto no es sino la forma capitalista en que se expresa el hecho de que todo el valor de las mercancías no es otra cosa que la medida del trabajo socialmente necesario que una mercancía contiene. Pero ya hemos puesto de relieve en el libro I que esto no impide en modo alguno dividir el producto—mercancías de cada capital en partes

separadas, una de las cuales represente exclusivamente el capital constante, otra el capital variable y otra la plusvalía.

Storch expresa también la opinión de muchos otros autores, cuando dice: “Los productos vendibles que forman la renta nacional deben ser considerados, en economía política, de dos modos distintos: en su relación con los individuos, como valores, y en su relación con la nación, como bienes; pues la renta de una nación no se evalúa, como la renta de un individuo, por su valor, sino por su utilidad o por las necesidades que puede satisfacer” (*Considerations sur le revenu national*, p. 19).

*Primero:* constituye una abstracción falsa considerar a una nación cuyo régimen de producción se basa en el valor y que, además, posee una organización capitalista, como un organismo colectivo que trabaja pura y exclusivamente al servicio de las necesidades nacionales.

*Segundo:* aun cuando desaparezca el régimen capitalista de producción, siempre que quede en pie la producción social, seguirá predominando la determinación del valor, en el sentido de que la regulación del tiempo de trabajo y la distribución del trabajo social entre los diferentes grupos de producción y, finalmente, la contabilidad acerca de todo esto, serán más esenciales que nunca.

## Pie de página capítulo IL

1 En Ricardo nos encontramos con la siguiente magnífica observación sobre el vacuo Say: "M. Say habla así de la producción neta y de la producción bruta: el valor total producido es el producto bruto: este valor, después de deducirle el costo de producción, es el producto neto. Vol. II, p. 491. No puede haber entonces, ningún producto neto, porque, de acuerdo con M. Say, el costo de producción se compone de renta, salarios y ganancias. En la página 508, dice: el valor de un producto, el valor de un servicio productivo, el valor del costo de producción, son todos, pues, valores similares, cuando se deja que las cosas sigan su curso natural. Tómese el todo de un todo. y no queda nada". (Ricardo, *Principios*, *op. cit.*, p. 314, nota). Por lo demás, como veremos más adelante, tampoco Ricardo llegó nunca a refutar el falso análisis smithiano del precio de las mercancías, su reducción a la suma de valor de las rentas. No se preocupa de ello y acepta este análisis como certero en cuanto “prescinde” de la parte constante del valor de las mercancías. Y él mismo reincide de vez en cuando en este mismo modo de concebir.

2 “En toda sociedad, pues, el precio de cualquier mercancía se resuelve en una u otra de esas partes, o en las tres a un tiempo” (a saber, salario, ganancia y renta del suelo). "Se pensará, acaso, que aún se necesita una cuarta parte para reponer el capital del colono y compensar el demerito y depreciación del ganado de labor y de los aperos. Mas también ha de considerarse que el precio de cualquier elemento de labranza, como puede serlo un caballo de labor, se compone igualmente de tres partes, a saber: la renta de la tierra, sobre la cual se ha criado, el trabajo de atenderlo y criarlo, y los beneficios del colono, que adelanta la renta de la tierra y los salarios correspondientes a ese trabajo" (A. Smith. *La riqueza de las naciones*, libro I, cap. VI, ed. F. de C. E., p. 50). Más adelante indicaremos cómo el propio A. Smith percibe la contradicción y la insuficiencia de esta salida, pues no es, en realidad, más que un subterfugio el suyo al enviarnos de Poncio a Pilatos, a pesar de que no señala en parte alguna la verdadera inversión de capital en la que el precio del producto se reduce *ultimately*, (76) sin ningún desarrollo posterior, a estas tres partes.

3 Proudhon manifiesta su incapacidad para hacer esto con su mezquina fórmula: *l'ouvrier ne peut pas racheter son propre produit*, porque en él se contiene el interés añadido al *prix-de-revient*. Pero, veamos cómo el señor Eugène Forcade te enmienda la plana. "Si la objeción de Proudhon fuese cierta, no afectaría solamente a la ganancia del capital, sino que destruiría incluso la posibilidad de vida de la industria. Si el obrero se ve obligado a pagar con 100 aquello por lo que sólo recibe 80; si el salario de un producto sólo pudiese rescatar el valor aportado por él, podría afirmarse que el obrero no puede volver a comprar nada, que el salario no puede pagar nada. En realidad, el precio de costo contiene siempre algo más que el salario del obrero y el precio de venta algo más que la ganancia del empresario, por ejemplo, el precio de las materias primas, el cual se paga frecuentemente al extranjero. Proudhon pierde de vista el aumento ininterrumpido del capital nacional, olvida que este aumento es algo inmovible para todos los que trabajan, tanto para los empresarios como para los obreros" (*Revue des doux Mondes*, 1848, t. XXIV. p. 998). He aquí el optimismo de la vacuidad burguesa, revestido de la forma más adecuada de sabiduría. El señor Forcade empieza

afirmando que el obrero no podría vivir si además del valor que produce no recibiese un valor superior, mientras que, por el contrario, el modo capitalista de producción sería imposible si recibiese realmente el valor que produce. En segundo lugar, generaliza exactamente la dificultad que Proudhon se limita a exteriorizar desde un punto de vista limitado. El precio de la mercancía no encierra solamente un remanente sobre el salario, sino también sobre la ganancia, o sea, la parte del valor constante. Por tanto, según el razonamiento de Proudhon, tampoco el capitalista podría volver a comprar la mercancía con su ganancia. ¿Y cómo resuelve Forcade este enigma? Mediante una frase sin sentido: la frase sobre el aumento del capital. Es decir, que el aumento constante del capital se confirmará entre otras cosas, por el hecho de que el análisis del precio de las mercancías que, a base de un capital de 100 es imposible para el economista, resulta superfluo a base de un capital de 10.000. ¿Qué diríamos de un químico que, al preguntarle cómo se explica que el producto de la tierra contiene más carbono que la tierra misma, contestase: la causa de esto está en el aumento constante de la producción agrícola? El aparente buen deseo de ver en el mundo burgués el mejor de todos los mundos posibles sustituye en la economía vulgar toda necesidad del amor hacia la verdad y del impulso científico de investigación.

4 “El capital circulante empleado en materiales, materias primas y artículos fabricados se baila formado, a su vez, por mercancías cuyo precio necesario está integrado por los mismos elementos, de tal modo que, al examinar la totalidad de las mercancías en un país, incurriríamos en una duplicidad si incluyésemos esta parte del capital circulante entre los elementos del precio necesario (*du prix nécessaire*)” (Storch, *Cours d'économie politique*, tomo II p. 140). Por estos elementos del capital circulante entiendo Storch (el capital fijo es otra cosa que el capital Circulante cambiado de forma) la parte del valor constante.

Es cierto que el salario del obrero, al igual que la parte de la ganancia del empresario consistente en salarios, considerando estos como una parte de los medios de subsistencia, se hallan igualmente formadas por las mercancías compradas por el precio corriente, que abarcan a su vez los salarios, las rentas del capital, las rentas del suelo y las ganancias de empresario... Esta comprobación sirve simplemente para probar que es imposible desdoblar el precio necesario en sus elementos simples” (*I. cit.*, nota). Aunque Storch, en sus *Considerations sur la nature du revenu national* (París, 1824). comprende, polemizando contra Say, el absurdo, a que conduce el falso análisis del valor de la mercancía, análisis que lo reduce a simples rentas, y proclama exactamente el disparate que significan estos resultados, desde el punto de vista, no del capitalista individual, sino de una nación; pero él mismo no da ningún paso de avance en el análisis del *prix nécessaire*, del que dice en su *Cours* que es imposible reducirlo a sus elementos reales Y no a un falso progreso hasta el infinito. “Es evidente que el valor del producto anual se divide, de una parte, en capital y, de otra parte, en ganancia y que cada una de estas partes de valor del producto anual comprará regularmente los productos que la nación necesita, tanto para conservar su capital como para renovar su reserva de consumo” (pp. 134, 135). “...¿Podrá —(una familia campesina que trabaje para sí misma)— vivir en sus graneros o en sus establos, comer su simiente y su forraje, vestirse con las pieles de su ganado de labor, divertirse con sus aperos de labranza? Según la tesis del señor Say, habría que contestar afirmativamente a todas estas preguntas” (pp. 135, 136)... “Sí se reconoce que la renta de una nación es igual a su producto bruto, es decir, que no se necesita deducir de él capital alguno, deberemos reconocer también que puede gastar improductivamente el valor íntegro de su producto anual sin causar el menor daño a su renta futura” (p. 147). “Los productos que forman el capital de una nación no son consumibles” (p. 150).

## CAPITULO L

### LA ILUSION DE LA COMPETENCIA

Hemos visto que el valor de las mercancías o el precio de producción determinado por su valor global se descompone en tres partes:

1. Una fracción del valor es la que repone el capital constante o representa el trabajo pretérito consumido bajo la forma de medios de producción en la elaboración de la mercancía; en una palabra, el valor o precio con que estos medios de producción entran en el proceso de producción de la mercancía. Aquí no hablamos nunca de una determinada mercancía, sino del capital–mercancías, es decir, de la forma en que el producto del capital se presenta dentro de un determinado período de tiempo, un año, por ejemplo, producto del que cada mercancía no es más que un elemento, el cual, por lo demás, se descompone análogamente, con arreglo a su valor, en las mismas partes integrantes.

2. La parte del valor que representa el capital variable, por la que se mide la renta del obrero y que se convierte para éste en salario; salario que, por tanto, reproduce el propio obrero en esta parte variable del valor: en una palabra, la fracción del valor en que se traduce la parte retribuida del trabajo nuevamente incorporado, en la producción de la mercancía, a la, primera parte, o sea, a la parte constante.

3. La plusvalía, es decir, la parte del valor del producto–mercancías en que se traduce el trabajo no pagado o sobre trabajo. Esta última parte de valor reviste, a su vez, formas autónomas, que son al mismo tiempo formas de renta, a saber: las formas de ganancia del capital (interés del capital como tal y beneficio del empresario que rinde el capital en funciones) y renta del suelo, percibida por el propietario de la tierra que coopera al proceso de producción. Las fracciones 2 y 3, es decir, las partes del valor que asumen siempre las formas de renta del salario (siempre después de pasar por la forma de capital variable), de ganancia y de renta del suelo, se distinguen de la parte I, o sea del capital constante, en que en ellas se descompone el valor integro en que se materializa el nuevo trabajo añadido a aquella parte que, forma el capital constante, o sea, a los medios de producción de la mercancía. Mas si descartamos la parte constante del valor, podemos decir con razón que el valor de la mercancía, en cuanto representa trabajo nuevo añadido, se descompone constantemente en tres partes, que constituyen tres formas de renta: el salario, la ganancia y la renta del suelo,<sup>1</sup> cuyas respectivas magnitudes de valor, es decir, las partes alícuotas del valor total que representan, se determinan por distintas leyes, peculiares a cada una de ellas y que han sido expuestas más arriba. Pero sería falso afirmar, a la inversa, que el valor del salario, la cuota de la ganancia y la cuota de la renta del suelo forman otros tantos elementos independientes y constitutivos de valor, cuya suma arroja el valor de la mercancía, independientemente del capital constante; dicho en otros términos, sería falso afirmar que esos elementos constituyen partes integrantes del valor de la mercancía o del precio de producción.<sup>2</sup>

La diferencia se ve inmediatamente.

Supongamos que el valor del producto de un capital de 500 sea  $= 400c + 100v + 150p = 650$ , y que los  $150p$  se subdividan, a su vez, en 75 ganancia + 75 renta del suelo. Supongamos, además, para evitar dificultades inútiles, que este capital sea de composición orgánica medía, de tal modo que su precio de producción coincida con su valor, coincidencia que se da siempre que el producto de este capital individual puede considerarse como producto de una parte del capital global proporcional a su magnitud.

El salario del que da la medida el capital variable, forma aquí el 20% del capital adelantado; la plusvalía, calculada sobre el capital total, el 30%, o sea, 15% de ganancia y 15% de renta. El total de la parte de valor de la mercancía en que se materializa el nuevo trabajo añadido es igual a  $100v + 150p = 250$ . Su magnitud es independiente de su desdoblamiento en salario, ganancia y renta del suelo. Por la proporción de estas distintas partes entre sí, vemos que la fuerza de trabajo, que se paga con 100 en dinero, 100 libras esterlinas por ejemplo, ha suministrado una cantidad de trabajo que se traduce en una cantidad de dinero de 250 libras esterlinas. De donde se deduce que el obrero rinde 11/2 veces más trabajo sobrante que trabajo para sí mismo. Lo cual quiere decir, que suponiendo que la jornada de trabajo fuese de 10 horas, trabajaría 4 horas para sí mismo y 6 para el capitalista. Por consiguiente, el trabajo de los obreros a quienes se paga con 100 libras esterlinas se expresa en un valor–dinero de 250 libras esterlinas. Fuera de este valor de 250 libras esterlinas, no hay nada que repartir entre el obrero y el capitalista, entre éste y el terrateniente. Es el valor total añadido como valor nuevo al valor de los medios de producción = 400. El valor–mercancías de 250 así producido y determinado por la cantidad de trabajo materializado en él constituye, por tanto, el límite de los dividendos que los obreros, el capitalista y el terrateniente pueden percibir de este valor bajo la forma de rentas: salario, ganancia y renta del suelo.

Supongamos que un capital de igual composición orgánica, es decir, de la misma proporción entre la fuerza viva de trabajo empleada y el capital constante puesto en movimiento, se vea obligado a pagar 150 libras esterlinas en vez de 100 por la misma fuerza de trabajo que pone en acción el capital constante de 400; y supongamos asimismo que la ganancia y la renta del suelo se dividan también en distintas proporciones dentro de la plusvalía. Como se parte del supuesto de que el capital variable de 150 libras esterlinas pone ahora en movimiento la misma masa de trabajo que antes, el capital de 100, el valor nuevo producido seguirá siendo, lo mismo que antes, = 250 el valor del producto total = 650, lo mismo que en el caso anterior, entonces tendríamos que:  $400c + 150v + 100p$ , y estos  $100p$  se descompondrían, sobre poco mas o menos, en 45 de ganancia más 55 de renta del suelo. La proporción en que se distribuiría en salario, ganancia y renta del suelo el nuevo valor total producido diferiría mucho de la anterior; y asimismo variaría la magnitud del capital total desembolsado, aunque seguirla poniendo en movimiento la misma masa total de trabajo que antes. Los salarios, ahora, ascenderían al 273/11% la ganancia al 8 2/11% y la renta al 10% del capital desembolsado; la plusvalía total ascendería, pues, a algo más del 18%.

Al elevarse los salarios se modificaría la parte no retribuida del trabajo total, y con ella la plusvalía. El obrero retendría para sí 6 horas de una jornada de trabajo de 10, dejando solamente 4 para el capitalista. Cambiarían también las proporciones entre la ganancia y la renta del suelo, pues la suma menor de plusvalía se dividiría en proporción distinta entre el capitalista y el terrateniente. Finalmente, como el valor del capital constante se mantendría invariable y el valor del capital variable desembolsado aumentaría, la plusvalía reducida se expresaría en una cuota de ganancia bruta disminuida, entendiéndose por tal la proporción entre la plusvalía total y el capital total desembolsado.

El cambio operado en el valor del salario, en la cuota de la ganancia y en la cuota de la renta del suelo tendría que moverse necesariamente, cualquiera que fuese la acción de las leyes que regulan la proporción entre estas dos partes, dentro de los límites que traza el valor nuevo de 250 libras esterlinas que se crea. Sólo se produciría una excepción si la renta del suelo respondiese a un precio de monopolio. Pero eso no modificaría en lo más mínimo la ley y no haría más que complicar el problema. Pues si, en este caso, nos limitásemos a considerar simplemente el producto mismo, sólo variaría la distribución de la plusvalía; en cambio, si nos fijásemos en su valor relativo con respecto a otras mercancías, nos encontraríamos con la única diferencia de que estas transferirían una parte de la plusvalía a aquella mercancía específica.

Resumiendo:

<i>Valor del producto</i>	<i>Valor nuevo</i>	<i>Cuota de plusvalía</i>	<i>Cuota de ganancia bruta</i>
Primer caso: $400c + 100v + 150p = 650$	250	150%	30%
Segundo caso: $400c + 150v + 100p = 650$	250	66 2/3%	18 2/11%

En primer lugar, la plusvalía desciende en una tercera parte de su cuantía primitiva, de 150 a 100. La cuota de ganancia desciende en algo más de una tercera parte, del 30% al 18 % ya que la plusvalía reducida ha de calcularse ahora sobre un capital desembolsado mayor. Pero no desciende, ni mucho menos, en la misma proporción que la cuota de plusvalía, que baja de 150/100 a 100/150, es decir, del 150% al 662/3 %, mientras que la cuota de ganancia sólo baja del 150/100 a 100/150 o sea del 30% al 18 2/11%. Por consiguiente, la cuota de ganancia desciende, proporcionalmente, más que la masa de la plusvalía, pero menos que la cuota de ésta. Además, vemos que tanto los valores como las masas de los productos siguen siendo los mismos cuando se sigue empleando la misma masa de trabajo, aunque el capital desembolsado aumente al aumentar la parte variable de él. Este aumento del capital desembolsado se haría muy sensible indudablemente al capitalista que emprendiese un nuevo negocio. Pero, si nos fijamos en el conjunto de la reproducción, vemos que el aumento del capital variable significa simplemente que se convierte en salarios y, por tanto, ante todo, en capital variable, en vez de convertirse en plusvalía y en producto sobrante una parte mayor del valor nuevo creado por el valor nuevo añadido. El valor del producto sigue siendo, por tanto, el mismo, puesto que se halla delimitado de una parte, por el valor del capital constante = 400, y de otra parte por la cifra 250, que expresa el trabajo nuevo que se añade. Y ambas cifras permanecen invariables. Este producto, sí se convirtiese de nuevo en capital constante, seguiría representando la misma masa de valor de uso en la misma magnitud de valor; es decir, la misma masa de elementos del capital constante conservaría el mismo valor. La cosa cambiaría sí el salario aumentase no porque el obrero obtuviese una parte mayor de su propio trabajo, sino por el contrario, sí

obtuviese una parte mayor de su propio trabajo por haber descendido la productividad de éste. En este caso, seguiría siendo igual el valor total en que se traduce el mismo trabajo, el retribuido y el no retribuido, pero la masa de producto en que se traduce esta cantidad de trabajo disminuiría y aumentarla, por tanto, el precio de cada parte alícuota del producto, ya que cada una de ellas representará ahora una cantidad mayor de trabajo. El salario de 150, ya aumentado, no representará una cantidad mayor de producto que el salario anterior de 100; la plusvalía disminuida de 100 representará ahora solamente  $\frac{2}{3}$  del producto anterior,  $\frac{66\frac{2}{3}}{100}$  % de la masa de valores de uso representada anteriormente por 100. En este caso se encarecería también el capital constante, siempre y cuando que este producto entrase en él. Pero esto no sería consecuencia de la elevación del salario, sino que, al contrario, la elevación del salario sería consecuencia del encarecimiento de la mercancía y de la menor productividad de la misma cantidad de trabajo. Parece a primera vista como si el aumento del salario encareciese el producto, pero en realidad este encarecimiento no es la causa, sino consecuencia de un cambio de valor de la mercancía por efecto de la menor productividad del trabajo.

En cambio, si en igualdad de circunstancias, es decir, si la misma cantidad de trabajo aplicada sigue traduciéndose en 250, y el valor de los medios de producción empleados por ella aumenta o disminuye, aumentará o disminuirá también en la misma proporción el valor de la misma masa de productos.  $450c + 100v + 150p$  da un valor del producto = 700, en cambio,  $350c + 100v + 150p$  sólo arroja como valor de la misma masa de productos la suma de 600, en vez de 650 como antes. Por tanto, cuando aumenta o disminuye el capital desembolsado que pone en movimiento la misma cantidad de trabajo y permanecen invariables las demás circunstancias, aumentará o disminuirá también el valor del producto, siempre y cuando que el aumento o la disminución del capital desembolsado provenga de algún cambio en cuanto a la magnitud de valor del capital constante. Al contrario, no variará si el aumento o la disminución del capital desembolsado depende del cambio de magnitud de valor del capital variable, permaneciendo inalterable la productividad del trabajo. En el capital constante, el aumento o la disminución del valor no se halla compensado por ningún movimiento en contrario. En el capital variable, partiendo del supuesto de que no se altere la productividad del trabajo, el aumento o la disminución del valor se ve compensado por el movimiento inverso en cuanto a la plusvalía, de tal modo que el valor del capital variable más la plusvalía, o sea, el valor nuevo añadido a los medios de producción por el trabajo y representado en el producto como valor nuevo, permanece invariable.

Por el contrario, si el aumento o la disminución del valor del capital variable o del salario es una consecuencia del encarecimiento o de la disminución de valor de las mercancías, es decir, de la disminución o del aumento de la productividad del trabajo empleado en esta base de inversión del capital, esto repercutirá sobre el valor del producto. Por aquí el alza o la baja del salario no es causa, sino efecto.

En cambio, si en el ejemplo anterior, permaneciendo igual el capital constante =  $400c$ , el cambio de  $100v + 150p$  en  $150v + 100p$ , es decir, el aumento del capital variable, fuese una consecuencia del descenso de la productividad del trabajo, no en esta rama especial solamente, por ejemplo, en la industria de hilados de algodón, sino en toda la agricultura, supongamos, fuente de los medios de sustento del obrero, si fuese, por tanto, una consecuencia del encarecimiento de estos medios de subsistencia, el valor del producto permanecería invariable. El valor de 650 seguiría traduciéndose en la misma masa de hilados de algodón.

De lo expuesto se desprende asimismo que cuando la disminución del capital constante invertido se produce por la introducción de economías, etcétera, en aquellas ramas de producción cuyos productos entran en el consumo de los obreros, esto puede acarrear lo mismo que el aumento directo de la productividad del mismo trabajo empleado, una disminución del salario, al abaratar los medios de vida del obrero, haciendo, por tanto, aumentar la plusvalía. Con lo cual la cuota de ganancia aumentaría por dos razones: de una parte, por disminuir el valor del capital constante de otra parte, por aumentar la plusvalía. Al examinar la transformación de la plusvalía en ganancia, dámos por supuesto que el salario no disminuía, sino que permanecía constante, ya que allí debíamos investigar las oscilaciones de la cuota de ganancia, independientemente de los cambios operados en la cuota de plusvalía. Además, las leyes allí expuestas tienen carácter general y rigen también con respecto a inversiones de capital cuyos productos no entren en el consumo del obrero y en las que, por tanto, los cambios de valor del producto no influyen para nada en los salarios.

El desdoblamiento o repartición del valor nuevo añadido a los medios de producción o al capital constante por el trabajo nuevo incorporado en las distintas formas renticias de salario, ganancia y renta del suelo no altera, pues, en nada los límites del valor mismo, la suma de valor que se reparte en estas distintas categorías: del mismo modo que un cambio cualquiera operado en la proporción existente entre estas distintas partes no puede alterar su

suma, que es la magnitud dada. La cifra 100 dada es siempre la misma, aunque se divida en  $50 + 50$ , en  $20 + 70 + 10$  o en  $40 + 30 + 30$ . La parte de valor del producto que se descompone en estas clases de renta se halla determinada, exactamente lo mismo que la parte de valor del capital, por el valor de las mercancías, es decir,

por la cantidad del trabajo materializado en ellas. Se halla, pues, determinada, en primer lugar, la masa de valor de las mercancías que se divide en salario, ganancia y renta y, por tanto, el límite absoluto de la suma de las fracciones de valor de estas mercancías. En segundo lugar, por lo que se refiere a las distintas categorías, sus límites promedios y reguladores son también algo dado. La base de esta delimitación la da el salario. En uno de sus extremos se halla regulado por una ley natural: su límite mínimo lo traza el mínimo físico de medios de subsistencia que debe obtener el obrero para conservar y reproducir su fuerza de trabajo; es decir, por una determinada cantidad de mercancías. A su vez, el valor de estas mercancías se halla determinado por el tiempo de trabajo que reclama su reproducción, o sea, por la parte del trabajo nuevo incorporado a los medios de producción, o también por la parte de la jornada de trabajo que el obrero ha de dedicar a producir y reproducir un equivalente para cubrir el valor de estos medios de vida necesarios. Si por ejemplo, el valor medio de sus medios diarios de vida = 6 horas de trabajo, deberá trabajar, por término medio, 6 horas diarias para sí. El valor real de su fuerza de trabajo difiere de este mínimo físico; varía según el clima y el nivel de desarrollo social; no depende solamente de las necesidades físicas, sino también de las necesidades sociales, tal como se hallan históricamente desarrolladas y que se convierten en una segunda naturaleza. Pero este salario medio regulador es, en cada país y en un periodo determinado, una magnitud dada. Y esto traza un límite al valor de todas las demás rentas. Este valor es siempre igual al valor en que se traduce la jornada total de trabajo (que aquí coincide con la jornada de trabajo media, puesto que abarca la masa total de trabajo puesta en movimiento por el capital social en su conjunto.) menos la parte de ella que se destina a cubrir los salarios. Su límite lo traza, pues, el límite del valor en que se traduce el trabajo no retribuido, es decir, la cantidad de este trabajo no pagado. Si la parte de la jornada de trabajo que el obrero necesita para la reproducción del valor de su salario encuentra en el mínimo físico de éste su último límite, la parte restante de la jornada de trabajo, en que se traduce su plusvalía y también, por tanto, la parte de valor que expresa la plusvalía misma, tiene su límite en el máximo físico de la jornada de trabajo, es decir, en la cantidad total de tiempo de trabajo diario que el obrero puede rendir sin menoscabo de su fuerza de trabajo y mediante la reproducción de ésta. Y como aquí estamos estudiando la distribución del valor en que se traduce el nuevo trabajo total incorporado durante el año, podemos para estos efectos considerar la jornada de trabajo como una magnitud constante y como tal la damos por supuesta, por mucho que pueda diferir en más o en menos de su máximo físico. El límite absoluto de la fracción de valor que constituye la plusvalía y se desdobra en la ganancia y la renta del suelo constituye, pues, un factor dado; se determina por el excedente de la parte no retribuida de la jornada de trabajo sobre su parte retribuida, es decir, por la parte de valor del producto total en que esta plusvalía se realiza. Si, como aquí hacemos, llamamos ganancia a la plusvalía así delimitada y calculada a base del capital total desembolsado, vemos que esta ganancia, considerada en cuanto a su magnitud absoluta, es igual a la plusvalía, es decir, se mueve dentro de límites determinados con arreglo a las mismas leyes que ésta. Y la cuantía de la cuota de ganancia es también una magnitud circunscrita dentro de ciertos límites, determinados por el valor de las mercancías. Es la razón o proporción entre la plusvalía total y el capital total de la sociedad invertido en la producción. Supongamos que este capital sea = 500 (digamos millones) y la plusvalía = 100: en este caso, el límite absoluto de la cuota de ganancia será de 20%. La distribución de la ganancia social con arreglo a esta cuota entre los capitales invertidos en las diversas ramas de producción se traduce en precios de producción diferentes de los valores de las mercancías, precios de producción que son los precios comerciales medios realmente reguladores. Sin embargo, esta diferencia no anula ni la norma de la determinación de los precios por los valores ni los límites normales de la ganancia. En vez de que el valor de una mercancía sea igual al capital absorbido por ella más la plusvalía que en ella se contiene, ahora su precio de producción es igual al capital absorbido por ella, más la plusvalía que le corresponde con arreglo a la cuota general de ganancia, por ejemplo el 20% sobre el capital invertido para producirla, tanto el consumido como el puramente empleado. Pero este recargo del 20% se halla determinado a su vez por la plusvalía engendrada por el capital social en su conjunto y por su proporción con el valor del capital; por eso es del 20% y no del 10 o del 100%. Por consiguiente, la transformación de los valores en precios de producción no destruye los límites de la ganancia, sino que se limita a modificar su distribución entre los distintos capitales especiales que forman el capital de la sociedad, distribuyéndola entre ellos por partes iguales, en la proporción en que forman partes de valor del capital social en su conjunto. Los precios comerciales unas veces exceden de estos precios de producción reguladores, otras veces caen por debajo de ellos, pero estas oscilaciones se compensan entre sí. Sí observamos los boletines de precios durante un período un poco largo y descontamos los casos en que el valor real de las mercancías cambia al modificarse la fuerza productiva del trabajo y aquellos otros en que los accidentes naturales o sociales alteran el proceso de producción, nos quedaremos sorprendidos, primero, de lo relativamente estrechos que son los límites dentro de los cuales se mueven las oscilaciones y, segundo, de la regularidad de su compensación. Encontraremos aquí el mismo régimen de promedios reguladores que Quételet ha puesto de manifiesto con referencia a los

fenómenos sociales. Allí donde la compensación de los valores de las mercancías para formar precios de producción no tropieza con ningún obstáculo, la renta del suelo se reduce a su vez a renta diferencial, es decir, se limita a compensar las ganancias extraordinarias que conceden a una parte de los capitalistas los precios reguladores de producción y que se apropian los terratenientes. La renta del suelo encuentra, pues, aquí su límite concreto de valor en las diferencias de las cuotas individuales de ganancia que determina la regulación de los precios de producción por la cuota general de ganancia. Si la propiedad territorial entorpece la compensación de los valores de las mercancías para formar precios de producción y se apropia la renta absoluta, ésta se halla limitada por el excedente del valor de los productos agrícolas sobre su precio de producción, es decir, por el excedente de la plusvalía contenida en ellos sobre la cuota de ganancia que con arreglo a la cuota general de ganancia corresponden a los distintos capitales. Esta diferencia forma el límite de la renta, que sólo constituye, lo mismo que antes, una determinada parte de la plusvalía dada contenida en las mercancías.

Finalmente, si la compensación de la plusvalía para formar la ganancia media tropieza en las distintas ramas de producción con el obstáculo que suponen los monopolios artificiales o naturales y especialmente con el monopolio de la propiedad sobre el suelo, lo cual permite la existencia de un precio de monopolio superior al precio de producción y al valor de las mercancías afectadas por el monopolio, esto no destruirá los límites trazados por el valor de las mercancías. El precio de monopolio de ciertas mercancías no haría sino transferir a las mercancías gravadas con el precio de monopolio una parte de la ganancia de los otros productores de mercancías. Se produciría indirectamente una perturbación local en la distribución de la plusvalía entre las distintas ramas de producción, pero el límite de esta plusvalía quedaría intacto. Si las mercancías afectadas por el precio de monopolio entrasen en el consumo necesario del obrero, harían subir el nivel de los salarios, disminuyendo con ello la plusvalía, siempre y cuando que al obrero se le siguiese pagando, lo mismo que antes, el valor de su fuerza de trabajo. Podría llegar hasta hacer descender el salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo, pero sólo a condición de que siguiese rebasando, a pesar de ello, el límite de su mínimo físico. En este caso, el precio de monopolio se pagaría mediante una deducción del salario real (es decir, de la masa de los valores de uso percibida por el obrero a cambio de la misma masa de trabajo) y de la ganancia correspondiente a los otros capitalistas. Los límites dentro de los cuales el precio de monopolio afectaría a la regulación normal de los precios de las mercancías se determinarían con arreglo a normas fijas y podrían calcularse con toda precisión.

Por tanto, así como la distribución del nuevo valor incorporado a las mercancías y que se traduce en las varias rentas encuentra sus límites determinados y reguladores en la proporción entre trabajo necesario y trabajo sobrante, entre salario y plusvalía, la división de la plusvalía en ganancia y renta del suelo los encuentra, a su vez, en las leyes que rigen la nivelación de la cuota de ganancia. En el desdoblamiento de la ganancia en interés y beneficio del empresario, es la ganancia media la que constituye el límite de ambos conjuntamente. Constituye la magnitud de valor dada que ambos tienen que compartir y que sólo ellos pueden compartir. La proporción concreta de la división es aquí algo fortuito, es decir, depende exclusivamente de los factores de la competencia. Mientras que en otros casos la coincidencia entre la oferta y la demanda equivale a la supresión de las divergencias entre los precios comerciales y sus precios medios reguladores, es decir, a la supresión de los efectos de la competencia, aquí es lo único determinante. ¿Por qué? Porque el mismo factor de producción, el capital, tiene que dividir entre los dos poseedores de este factor de producción la parte de la plusvalía que le corresponde. Pero el hecho de que en este caso no exista ningún límite concreto y normal para la división de la ganancia media, no destruye su límite como parte del valor de las mercancías, del mismo modo que el hecho de que dos socios de una industria, por diversas razones de orden exterior, se repartan desigualmente la ganancia, no afecta para nada a los límites de ésta.

Por consiguiente, sí la parte del valor-mercancías en que toma cuerpo el trabajo nuevo añadido al valor de los medios de producción se descompone en diversas partes que, bajo la forma de rentas, revisten formas independientes las unas de las otras, no por ello debemos considerar al salario, la ganancia y la renta del suelo, ni mucho menos, como los elementos constitutivos cuya síntesis o suma determina el precio regulador (*natural price, prix nécessaire*) de las mercancías; como si el valor de las mercancías, después de deducir de él la parte del valor constante, no fuese la unidad originaria que luego, se desdobra en estas tres partes, sino, que, por el contrario, el precio de cada una de estas tres partes se determinase sustantivamente y la suma de estas tres magnitudes independientes arrojase luego el precio de las mercancías. En realidad, el valor de las mercancías constituye la magnitud que se presupone, la unidad formada por el valor total del Salario, la ganancia y la renta del suelo, cualesquiera que sean las magnitudes relativas de estas partes entre sí. Aquella concepción falsa se representa el salario, la ganancia y la renta del suelo como tres

magnitudes independientes de valor, cuya magnitud total produce, delimita y determina la magnitud del valor de las mercancías.

En primer lugar, es evidente que sí el salario, la ganancia y la renta del suelo constituyen el precio de las mercancías, esto sería aplicable lo mismo a la parte constante del valor de las mercancías que a la parte restante, en que toman cuerpo el capital variable y la plusvalía. Por consiguiente, podemos prescindir por completo de esta parte constante, puesto que el valor de las mercancías que la componen se reduciría igualmente a la suma de los valores del salario, la ganancia y la renta del suelo. Como ya hemos dicho, este modo de concebir equivale, en realidad, a negar la existencia de esta parte constante de valor.

Asimismo es evidente que aquí desaparece todo concepto del valor. Sólo queda en pie la idea del precio, en el sentido de que se paga una cierta masa de dinero a los poseedores de la fuerza de trabajo, el capital y la tierra. Pero, ¿qué es el dinero? No es ninguna cosa material, sino una determinada forma del valor, forma que, por tanto, presupone a su vez el valor. Lo que queremos decir, pues es que se paga por aquellos elementos de producción una determinada masa de oro o de plata o que se equiparan mentalmente a ella. Pero el oro y la plata (y el economista ilustrado se siente orgulloso de comprender esto) son de por sí mercancías como cualesquiera otras. Por consiguiente, el precio del oro y la plata se determinará, al igual que el de cualquier otra mercancía, por el salario, la ganancia y la renta del suelo. Sería, pues, absurdo pretender determinar el salario, la ganancia y la renta del suelo equiparándolas a una determinada cantidad de oro o plata, pues el valor de este oro o de esta plata en que se calculan como su equivalente tiene que determinarse precisamente a base de ellas, independientemente del oro y la plata, es decir, del valor de toda mercancía, que es el producto de esos tres elementos. Decir que el valor del salario, la ganancia y la renta del suelo consiste en que equivalen a una determinada cantidad de oro o plata equivaldría, pues, a decir que son iguales a una determinada cantidad de salario, ganancia y renta del suelo.

Tomemos ante todo el salario, pues también en la teoría que examinamos debe partirse del salario. Veamos, pues, cómo se determina el precio regulador del salario, el precio en torno al cual oscilan sus precios comerciales.

Se dirá que es determinado por la oferta y la demanda de la fuerza de trabajo. ¿Pero de qué demanda de fuerza de trabajo se trata aquí? De la demanda del capital. Por consiguiente, la demanda de trabajo equivaldrá a la oferta de capital. Y para hablar de oferta de capital tenemos que saber ante todo qué es el capital. ¿En qué consiste el capital? Consiste, si nos fijamos en su manifestación más simple, en dinero y mercancías. Pero el dinero es, simplemente, una forma de la mercancía. Consiste, pues, en mercancías. Pero el valor de las mercancías, según el supuesto de que partimos, se determina en primera instancia por el precio del trabajo que las produce, por el salario. El salario se da aquí por supuesto y se considera como elemento constitutivo del precio de las mercancías. Se entiende que este precio se determina por la proporción entre la oferta de trabajo y el capital. Por su parte, el precio del capital equivale al precio de las mercancías que lo componen. La demanda de trabajo por parte del capital equivale a la oferta de éste. Y la oferta del capital equivale a la oferta de una suma de mercancías de determinado precio, y este precio se regula en primera instancia por el precio del trabajo, el cual equivale, a su vez, a la parte del precio de las mercancías en que consiste el capital variable y que se entrega al obrero a cambio de su trabajo, del mismo modo que el precio de las mercancías que forman este capital variable se determina, a su vez, en primer término, por el precio del trabajo, puesto que se determina por los precios del salario, la ganancia y la renta del suelo. Por consiguiente, para determinar el salario no podemos dar por supuesto el capital, puesto que el valor del capital se determina también por el salario.

Además, el remitirse a la competencia no resuelve nada. La competencia hace que aumenten o disminuyan los precios del mercado. Pero siempre y cuando que coincidan la demanda y la oferta de trabajo. ¿Qué es entonces lo que determina el salario? ¿La competencia? Pero partimos precisamente del supuesto de que la competencia deja de actuar, de que sus efectos se anulan mediante el equilibrio de las dos fuerzas contrarias. De lo que se trata es, cabalmente, de encontrar el precio natural del salario, es decir, el precio del trabajo que no se halla regulado por la competencia, sino que, por el contrario, la regula a ella.

No queda más camino que uno: determinar el precio necesario del trabajo a base de los medios de vida necesarios del obrero. Pero estos medios de vida son mercancías que tienen un precio. El precio del trabajo se determinará, según esto, por el precio de los medios necesarios de vida, el cual, a su vez, se determina, como el de cualquiera otra mercancía, en primer término, por el precio del trabajo. Llegamos, pues, a la conclusión de que el precio del trabajo determinado por el precio de los medios de vida se halla determinado por el precio del trabajo. Es decir, de que el precio del trabajo se halla determinado por sí mismo. Dicho en otros términos, no sabemos qué es lo que determina el precio del trabajo. Si el trabajo tiene aquí un precio es porque se le

considera como una mercancía. Por consiguiente, para poder hablar del precio del trabajo necesitamos saber lo que es el precio, en general. Y para saber lo que es el precio tenemos que seguir otro camino, pues por éste no llegaremos jamás a averiguarlo.

Admitamos, sin embargo, que el precio necesario del trabajo pueda determinarse por este procedimiento tan satisfactorio. ¿Cómo determinar la ganancia medía, la ganancia de todo capital en circunstancias normales, que constituye el segundo elemento del precio de las mercancías? La ganancia media debe determinarse necesariamente por una cuota media de ganancia. ¿Cómo se determina ésta? ¿Por la competencia entre los capitalistas? Pero esta competencia presupone ya la existencia de la ganancia. Presupone distintas cuotas de ganancia, y, por consiguiente, distintas ganancias, ya en la misma rama de producción, ya en ramas de producción distintas. La competencia sólo puede influir en la cuota de ganancia influyendo en los precios de las mercancías. La competencia sólo puede lograr que los productores de una misma rama de producción vendan sus mercancías a los mismos precios y que en ramas de producción distintas las vendan a precios que les dejen la misma ganancia, el mismo recargo proporcional sobre el precio de la mercancía determinado ya en parte por el salario. Por consiguiente, lo único que la competencia puede hacer es nivelar las desigualdades existentes en cuanto a la cuota de ganancia. Para poder compensar cuotas de ganancia desiguales, es necesario que la ganancia exista ya como elemento del precio de las mercancías. No es la competencia la que crea, este elemento. Puede elevar o rebajar el nivel que se establece al operarse la compensación; lo que no puede hacer es crearlo. Y cuando hablamos de una cuota necesaria de ganancia, lo que buscamos es, precisamente, conocer la cuota de ganancia independiente de las oscilaciones de la competencia y por la que, a su vez, se regula ésta. La cuota medía de ganancia aparece con el equilibrio de las fuerzas de los capitalistas que compiten entre sí. La competencia puede establecer este equilibrio, pero no la cuota de ganancia, que aparece a base de él. Una vez establecido el equilibrio, ¿por qué la cuota de ganancia es del 10, del 20 o del 100 %? A causa de la competencia. Pero, a la inversa, la competencia destruye las causas que determinaban divergencias de este 10, 20 ó 100%. Hace que se llegue a un precio de las mercancías en que cada capital arroja la misma ganancia en proporción a su volumen. Pero la magnitud de esta ganancia es independiente de ella. Lo que ella hace es reducir constantemente a esta ganancia todas las divergencias. Un industrial. compite con otros y la competencia le obliga a vender su mercancía al mismo precio que éstos. Pero ¿por qué este precio es 10, ó 20, ó 100? Esto es lo que trata de saber.

No queda, pues, más camino que considerar la cuota de ganancia y, por tanto, la ganancia misma como un recargo determinado de un modo inexplicable que viene a gravar el precio de la mercancía, determinado hasta ahora por el salario. Lo único que nos dice la competencia es que esta cuota de ganancia debe constituir una magnitud dada. Pero esto ya lo sabíamos antes, cuando hablábamos de la cuota general de ganancia y del “precio necesario” de ésta.

No hay para qué volver a recorrer este absurdo proceso en lo referente a la renta del suelo. Sabemos sin necesidad de ello que, si se desarrolla de un modo un poco consecuente, tiene que hacer aparecer la ganancia y la renta del suelo como simples recargos de precio determinados por leyes inexplicables sobre el precio de las mercancías, determinado en primer lugar por el salario. En una palabra, se pretende que la competencia se encargue de explicar todas las incongruencias de los economistas, en vez de ser éstos quienes expliquen lo que es la competencia.

Si dejamos a un lado la fantasía de las partes del precio, la ganancia y la renta del suelo, creadas por la circulación —pues la circulación no puede nunca devolver lo que no se le haya entregado antes—, la cosa se reduce, sencillamente, a lo siguiente:

Supongamos que el precio de una mercancía, determinado por el salario sea = 100, la cuota de ganancia del 10% sobre el salario y la renta del suelo del 15% sobre el mismo. En estas condiciones, el precio de la mercancía, determinado por el salario, la ganancia y la renta, será = 125. Este recargo de 25 no puede proceder de la venta de la mercancía, pues todos los que comercian se venden recíprocamente por 125 lo que sólo les ha costado 100 de salario, lo que viene a ser exactamente lo mismo que si todos los vendiesen por 100. La operación debe ser enfocada, pues, como algo totalmente aparte del proceso de circulación.

Si los tres elementos se dividiesen la mercancía que ahora cuesta 125 —y la cosa no se modifica en lo más mínimo porque sea el capitalista quien venda la mercancía por 125, entregando luego al obrero 100, reservándose 10 para sí mismo y pagando 15 al terrateniente—, el obrero percibiría  $\frac{4}{5}$ , = 100 del valor y del producto. El capitalista obtendría  $\frac{2}{25}$ ; del valor y del producto y el terrateniente  $\frac{3}{25}$ . Al vender la mercancía por 125, en vez de venderla por 100, sólo entrega al obrero  $\frac{4}{5}$  del producto en que se traduce su trabajo. Es lo mismo que si, vendiendo la mercancía por 100, entregase al obrero 80 y se quedase con 20 de los cuales 8 para sí y 12 para el terrateniente. El vendería la mercancía por su valor, puesto que en realidad los recargos de precio sobre el valor de la mercancía, que según el supuesto de que partimos se determina por el valor del salario, constituyen aumentos independientes. Por medio de un rodeo, llegamos al resultado de que,

en esta idea, la palabra salario, los 100, es igual al valor del producto, es decir, = la suma de dinero en que se traduce esta determinada cantidad de trabajo y, a su vez, este valor difiere, sin embargo, del salario real y deja, por tanto, un superávit. Lo que ocurre es que esto se consigue aquí por medio de un recargo nominal del precio. Por tanto, si el salario fuese igual a 110 en vez de ser = 100, la ganancia tendría que ser = 11 y la renta del suelo =  $161/2$ , con lo cual el precio de la mercancía sería =  $1371/2$ . La proporción permanecería invariable. Pero como la división se mantendría siempre mediante el recargo nominal de un determinado tanto por ciento sobre el salario, el precio aumentaría y disminuiría con éste. El salario se supone aquí igual al valor de la mercancía y, al mismo tiempo, como algo distinto de él. Pero en realidad, la cosa se reduce, dando un rodeo absurdo, a decir que el valor de la mercancía se determina por la cantidad de trabajo contenida en ella y el valor del trabajo por el precio de los medios de vida necesarios, siendo el superávit del valor sobre el salario lo que forma la ganancia y la renta.

El desdoblamiento de los valores de las mercancías después de deducir el valor de los medios de producción empleados para producirlas, el desdoblamiento de esta masa dada de valor, determinada por la cantidad de trabajo materializada en el producto—mercancías, en tres tipos de renta independientes entre sí; este desdoblamiento aparece invertido en la superficie visible de la producción capitalista y, por tanto, en las mentes de los agentes cautivos de ella.

Supongamos que el valor total de una mercancía cualquiera sea 300, de los cuales 200 representen el valor de los medios de producción o elementos del capital constante empleados para producirla. Quedan, pues, 100 como suma del valor nuevo incorporado a esta mercancía en su proceso de producción. Este valor nuevo de 100 es todo el valor de que se dispone para repartirlo entre las tres formas de renta. Llamando al salario  $x$ , a la ganancia  $y$ , y a la renta del suelo  $z$ , tendremos que la suma de  $x + y + z$  será siempre, en este caso, = 100. Pero en la mente del industrial, del comerciante y del banquero y en la del economista vulgar, la cosa ocurre de un modo muy distinto. Para ellos, el valor de la mercancía después de deducir el de los medios de producción consumidos por ella no es un factor dado = 100, que luego se descompone en  $x$ ,  $y$ ,  $z$ . No; desde su punto de vista, el precio de la mercancía se obtiene sencillamente sumando las magnitudes de valor independientes de su valor y entre sí del salario, la ganancia y la renta como si cada uno de estos tres factores,  $x$ ,  $y$ ,  $z$ , existiese y se determinase de por sí, sustantivamente, y de la suma de estas magnitudes, que puede ser mayor o menor de 100, resultase de la magnitud de valor de la mercancía misma, como el total de estos sumandos de valor. Y esta confusión se produce necesariamente, por varias razones:

*Primera:* Porque las partes integrantes del valor de la mercancía se enfrentan entre sí como rentas independientes, que se refieren como tales a tres agentes de la producción completamente distintos los unos de los otros y que, por tanto, parecen brotar de ellos. La propiedad sobre la fuerza de trabajo, sobre el capital y sobre la tierra, es, según esto, la causa de que estas partes integrantes de valor de las mercancías correspondan a estos respectivos propietarios y se conviertan, por tanto, en rentas para ellos. Pero el valor no brota de un proceso de transformación en renta, sino que tiene que existir para poder convertirse en renta, para poder asumir esta forma.

Pero las apariencias indican lo contrario y estas apariencias se imponen tanto más cuanto que la determinación de la magnitud relativa de estas tres partes entre sí obedecen a distintas leyes, cuya trabazón con el valor de las mercancías mismas y cuya delimitación por él no se manifiesta, ni mucho menos, en la superficie misma de la sociedad capitalista.

*Segunda:* Hemos visto que un alza o una baja general de los salarios, engendra, sí todas las demás circunstancias permanecen invariables, un movimiento de la cuota general de ganancia en sentido opuesto, hace cambiar los precios de producción de las distintas mercancías, hace aumentar los de unas y disminuir los de otras, según la composición orgánica media del capital en las respectivas ramas de producción. Esto hace que se sienta, desde luego, en algunas ramas de producción la experiencia de que el precio medio de algunas mercancías aumenta por aumentar los salarios o disminuye por disminuir éstos. Lo que la “experiencia” no dice es la regulación secreta de estos cambios por el valor de las mercancías, distinto del salario. Cuando, por el contrario, el alza de los salarios es un fenómeno local, cuando sólo se produce en determinadas ramas de producción en virtud de circunstancias especiales, puede operarse un alza nominal correspondiente de los precios de estas mercancías. Esta alza del valor relativo de una clase de mercancías con respecto a otras en cuya producción permanecen invariables los salarios, sólo representa en estos casos una reacción contra la perturbación local del reparto uniforme de la plusvalía entre las distintas ramas de producción, un medio de compensar las distintas cuotas especiales de ganancia con la cuota general. La “experiencia” que en estos casos se obtiene es también la de que el precio se determina por el salario. Lo que en estos casos nos dice la experiencia es, pues, que el salario determina los precios de las mercancías. Lo que la experiencia no nos dice es la causa oculta de esta trabazón. Además,

el precio medio del trabajo, es decir, el valor de la fuerza de trabajo, se determina por el precio de producción de los medios de vida necesarios. Al subir o bajar uno, aumenta o disminuye el otro. Lo que aquí nos enseña la experiencia una vez más es la existencia de una conexión entre el salario y el precio de las mercancías; pero la causa puede traducirse en efecto y el efecto en causa, como ocurre también con el movimiento de los precios en el mercado, donde un alza del salario sobre su nivel medio corresponde al alza de los precios del mercado sobre los precios de producción en períodos de prosperidad, y el subsiguiente descenso del salario por debajo de su nivel medio al descenso de los precios del mercado por debajo de sus precios de producción. A la determinación de los precios de producción por los valores de las mercancías debía corresponder siempre, ante todo, si prescindimos de los movimientos oscilatorios de los precios comerciales, la experiencia de que al subir los salarios baja la cuota de ganancia, y viceversa. Pero ya hemos visto que la cuota de ganancia puede hallarse determinada por movimientos que afecten al valor del capital constante y sean independientes de los movimientos de los salarios, lo que supone la posibilidad de que el salario y la cuota de ganancia se muevan en el mismo sentido en vez de moverse en sentido contrario, aumenten o disminuyan al mismo tiempo.

Si la cuota de plusvalía coincidiese directamente con la cuota de ganancia, no podría ocurrir. Aun cuando el salario aumente por aumentar los precios de los medios de subsistencia puede ocurrir que la cuota de ganancia permanezca invariable o incluso aumente, al crecer la intensidad del trabajo o alargarse la jornada de este. Y todas estas experiencias confirman la apariencia suscitada por la forma autónoma e invertida de las partes integrantes del valor de que es el salario por sí solo o son el salario y la ganancia conjuntamente los que determinan el valor de las mercancías. Cuando esto ocurre con referencia al salario, es decir, cuando el precio del trabajo y el valor creado por éste parecen coincidir, esto se comprende de suyo en lo que se refiere a la ganancia y a la renta del suelo. Sus precios, es decir, sus expresiones en dinero, tienen que aparecer entonces regulados independientemente del trabajo y del valor engendrado por él.

*Tercera:* Supongamos que los valores de las mercancías o los precios de producción son independientes de ellos coincidan directa y constantemente en el modo de presentarse con los precios comerciales de las mercancías, en vez de imponerse como los precios medios reguladores mediante las continuas compensaciones de las oscilaciones constantes de los precios del mercado. Supongamos asimismo que la reproducción se opere siempre bajo las mismas condiciones invariables, es decir, que la productividad del trabajo permanezca constante en todos los elementos del capital. Supongamos, finalmente, que la parte del valor del producto—mercancías que en toda rama de producción se forma mediante la incorporación de una nueva cantidad de trabajo (por tanto, por la adición al valor de los medios de producción de un valor nuevo) se descomponga siempre bajo las mismas condiciones en salario, ganancia y renta del suelo, de tal modo que el salario realmente abonado, la ganancia efectivamente realizada y la renta efectiva del suelo coincidan constante y directamente con el valor de la fuerza del trabajo, con la parte de la plusvalía total que corresponde en virtud de la cuota media de ganancia a cada parte del capital total que funciona independientemente y con los límites a que se halla circunscrita normalmente, sobre esta base, la renta del suelo. En una palabra, supongamos que la distribución del producto social del valor y la regulación de los precios de producción se efectúen sobre una base capitalista, pero eliminando toda competencia.

Incluso en estas condiciones, en que el valor de las mercancías sería y aparecería constante, en que la parte de valor del producto—mercancías que se traduce en las distintas rentas permanecería como una magnitud constante y se presentaría además, como tal y en que, finalmente, esta parte dada y constante del valor se descompondría bajo condiciones constantes en salario, ganancia y renta del suelo; incluso en estas condiciones, el movimiento real aparecería necesariamente bajo una forma invertida: no como desdoblamiento de una magnitud de valor dada de antemano en tres partes que revisten formas de renta independientes entre sí, sino, por el contrario, como la integración de esta magnitud de valor por la suma de los tres elementos autónomos, determinados de forma independiente, o sean, el salario, la ganancia y la renta del suelo. Esta apariencia brotaría necesariamente, ya que en el movimiento real de los capitales individuales y de sus productos—mercancías el valor de éstas no aparece como algo previo a su desdoblamiento, sino que, por el contrario, las partes en que se descomponen funcionan y se dan por supuestas como algo anterior al valor de las mercancías. Hemos visto en primer lugar que todo capitalista considera el precio de costo de la mercancía como una magnitud dada, que aparece constantemente como tal en el precio real de producción. Pero el precio de costo equivale al valor del capital constante, de los medios de producción invertidos, más el valor de la fuerza de trabajo, el cual adopta, sin embargo, ante los ojos del agente de la producción la forma irracional de precio del trabajo, por donde el salario aparece al mismo tiempo como la renta del obrero. El precio medio del trabajo constituye una magnitud dada, puesto que el valor de la fuerza de trabajo, como el de toda otra mercancía, se determina por el tiempo de trabajo necesario para su reproducción. Pero la parte de valor de las mercancías que se traduce en salario no surge del hecho de que revista esta forma de salario, de que el

capitalista adelante al obrero la parte que a éste le corresponde de su propio producto bajo la forma de salario, sino del hecho de que el obrero produce un equivalente de su salario, es decir, de que una parte de su trabajo diario o anual produce el valor contenido en el precio de su fuerza de trabajo. Pero el salario se establece contractualmente antes de que se produzca el equivalente de valor correspondiente a él. Como elemento del precio cuya magnitud existe antes de que se produzca la mercancía y su valor, como parte integrante del precio de costo, el salario no aparece, por tanto, como una parte que se desglose en forma independiente del valor total de la mercancía, sino por el contrario, como una magnitud dada que determina de antemano este valor, es decir, como factor determinante del precio o del valor. Una función semejante a la del salario en el precio de costo de la mercancía la desempeña la ganancia media en su precio de producción, pues el precio de producción es igual al precio de costo más la ganancia media correspondiente al capital desembolsado. Esta ganancia media actúa prácticamente, en la mente y en los cálculos del capitalista mismo, como un elemento regulador, no sólo en cuanto determina la transferencia de los capitales de una esfera de inversión a otra, sino también en lo referente a todas aquellas ventas y aquellos contratos que abarcan un proceso de reproducción extensivo a largas épocas. Pero en cuanto actúa de

*este modo, constituye una magnitud previa que es en realidad independiente del valor y la plusvalía creados en cada rama especial de producción y aún más, por tanto, de los creados por cada inversión específica de capital en cada una de estas ramas. En vez de presentarlo como resultado de un desdoblamiento del valor, los fenómenos analizados lo muestran como una magnitud independiente del valor del producto—mercancías, existente de antemano en el proceso de producción de las mercancías y que determina el precio medio de éstas, es decir, como un factor determinante del valor. Además, la plusvalía, al desdoblarse sus diferentes partes en formas completamente independientes las unas de las otras, aparece bajo una forma todavía mucho más concreta como algo previo a la formación de valor de las mercancías. Una parte de la ganancia media se enfrenta independientemente al capitalista activo, bajo forma de interés, como elemento previo a la producción de las mercancías y de su valor. Por mucho que oscile la magnitud del interés, constituye en cualquier momento y para cualquier capitalista una magnitud dada, que entra a formar parte para él, para el capitalista individual, del precio de costo de las mercancías que produce. Y lo mismo ocurre con la renta del suelo, bajo forma de canon establecido contractualmente, en lo que se refiere al capitalista agrícola, y bajo la forma de alquiler en lo tocante a los locales utilizados para sus negocios por otros empresarios. Estas partes en que se desdobra la plusvalía aparecen, por tanto, puesto que son elementos del precio de costo con que el capitalista individual cuenta como factores dados, a la inversa, como factores determinantes de la plusvalía; como factores determinantes de una parte del valor de las mercancías, del mismo modo que el salario lo es de otra parte. El secreto de por qué estos productos del desdoblamiento del valor de las mercancías aparecen constantemente como premisas de la formación misma del valor está, sencillamente, en que el régimen capitalista de producción, como cualquier otro, no sólo reproduce constantemente el producto material, sino que reproduce además las condiciones económicas sociales, las formas económicas que determinan su creación. De ahí que su resultado aparezca constantemente como premisa suya, del mismo modo que sus premisas aparecen como sus resultados. Es esta reproducción constante de las mismas condiciones la que el capitalista individual anticipa como hecho evidente, como hecho indiscutible. Mientras la producción capitalista subsiste como tal, una parte del trabajo nuevo incorporado se traduce constantemente en salario, otra parte en ganancia (en interés del capital y beneficio del empresario) y otra en renta del suelo. En los contratos entre los propietarios de los distintos factores de la producción se da esto por supuesto, y este supuesto es exacto, por mucho que oscilen las proporciones relativas de magnitud en cada caso concreto. La forma concreta en que se enfrentan entre sí las partes del valor se*

*da por supuesta porque se reproduce constantemente, y se reproduce constantemente porque se da constantemente por supuesta.*

Es cierto que la experiencia y los fenómenos verificados revelan también que los precios comerciales, a cuya influencia atribuye solamente el capitalista la determinación del valor, desde el punto de vista de su magnitud, no dependen en lo más mínimo de estas anticipaciones, que no se atienen para nada al hecho de que el interés o la renta del suelo se estipulen a un nivel alto o bajo. Pero los precios del mercado sólo son constantes en sus cambios, y su promedio de períodos un poco largos arroja precisamente los respectivos promedios del salario, la ganancia y la renta del suelo como las magnitudes constantes, que son, por tanto, las que en última instancia determinan los precios del mercado.

Por otra parte, aparece como algo muy simple la reflexión de que sí el salario, la ganancia y la renta del suelo son factores determinantes del valor porque se presentan como algo previo a la producción de éste y cada capitalista individual los da por supuestos en el precio de costo y en el precio de producción, también es un factor determinante del valor la parte constante del capital cuyo valor entra como algo dado en la producción de cualquier mercancía. Pero la parte constante del capital no es sino una suma de mercancías y, por tanto, de valores de mercancías. Por donde llegaríamos a la insípida tautología de que el valor de las mercancías es el factor determinante y la causa del valor de las mercancías.

Pero si el capitalista tuviese algún interés en reflexionar acerca de esto —y sus reflexiones como tal capitalista obedecen exclusivamente a su interés y a sus móviles interesados—, la experiencia le indicaría que el producto que él mismo crea entra como parte constante del capital en otras ramas de producción, del mismo modo que los productos de estas otras ramas de producción entran como partes constantes del capital en la creación de su propio producto. Por consiguiente, como para él, en cuanto se refiere a su nueva producción, la adición de valor se forma, en apariencia, por las magnitudes del salario, la ganancia y la renta del suelo, esto rige también para la parte constante consistente en productos de otros capitalistas y, por tanto, el precio de la parte constante del capital y, consiguientemente, el valor total de las mercancías se reduce en última instancia, aunque de un modo que no es fácil de seguir en su totalidad, a la suma de valor que resulta de la adición de los distintos factores determinantes del valor, independientes, regidos por distintas leyes y emanados de diversas fuentes: el salario, la ganancia y la renta del suelo.

*Cuarta:* Que sean vendidas o no las mercancías por sus valores y, por tanto, la determinación misma del valor no le interesa al capitalista individual. Es ya de antemano algo que se opera a sus espaldas, por la acción de circunstancias independientes de él, puesto que no son los valores, sino los precios de producción distintos de ellos, los que en cada rama de producción forman los precios medios reguladores. La determinación del valor como tal sólo interesa y determina al capitalista individual y al capital en cada rama especial de producción en la medida en que la cantidad menor o mayor de trabajo necesaria para la producción de las mercancías al aumentar o disminuir la capacidad productiva de éste le permite en un caso, a base de los precios existentes en el mercado, conseguir una ganancia extraordinaria y en el otro le obliga a elevar el precio de las mercancías, puesto que corresponde a cada producto parcial o a cada mercancía concreta una fracción más de salario, de capital constante y también, por tanto, de interés. Sólo le interesa en la medida en que eleva o reduce para él mismo el costo de producción de la mercancía, es decir, sólo en la medida en que le coloca en una posición excepcional.

En cambio, el salario, el interés y la renta del suelo aparecen ante él como límites reguladores no sólo del precio a base del cual puede realizar la parte de la ganancia que le corresponde como capitalista en funciones, el beneficio del empresario, sino del precio a que tiene que vender la mercancía, para que sea posible la reproducción continuada. Es absolutamente indiferente para él el que realice o no, en la venta, el valor y la plusvalía contenidos en la mercancía, siempre y cuando que obtenga del precio el beneficio de empresario habitual o mayor que el habitual, sobre el precio de costo individualmente determinado para él por el salario, el interés y la renta del suelo. Prescindiendo de la parte constante del capital, el salario, el interés y la renta del suelo aparecen ante él, por tanto, como los elementos determinantes delimitadores y, por consiguiente, creadores, del precio de las mercancías. Sí consigue, por ejemplo, reducir el salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo, es decir, por debajo de su nivel normal, obtener capital a un tipo bajo de interés y pagar un canon de arrendamiento inferior a la cuantía normal de la renta, será absolutamente indiferente para él el que venda el producto por menos de su valor e incluso por debajo del precio general de producción, es decir, el, que tenga que renunciar gratis a una parte del trabajo sobrante contenido en la mercancía. Y esto rige incluso para la parte constante del capital. Sí, por ejemplo, un industrial puede comprar las materias primas por un precio inferior al de producción, esto le precave contra una pérdida, aun cuando tenga que vender su mercancía elaborada por debajo del precio de producción. Su beneficio de empresario puede permanecer estacionario e incluso aumentar, siempre y cuando que el superávit del precio de las mercancías sobre los elementos de ese precio que han sido pagados y que es necesario reponer mediante un equivalente siga siendo

el mismo o aumente. Pero, fuera del valor de los medios de producción que entran como magnitudes dadas del precio en la producción de sus mercancías, son precisamente el salario, el interés y la renta del suelo las que intervienen como magnitudes delimitadoras y reguladoras del precio en esta producción. Por eso el industrial las considera como los elementos que determinan el precio de las mercancías. Desde este punto de vista, el beneficio del empresario aparece determinado por el superávit de los precios fortuitos del mercado, que dependen de las condiciones de la competencia sobre el valor inmanente de las mercancías, determinado por aquellos elementos del precio; o bien cuando el mismo interviene como factor determinante en el precio del mercado, aparece, a su vez, como determinado por la competencia entre compradores y vendedores.

Tanto en la competencia entre los distintos capitalistas como en la competencia que se desarrolla en el plano del mercado mundial, son las magnitudes dadas y supuestas del salario, el interés y la renta del suelo las que entran en el cálculo como magnitudes constantes y reguladoras; constantes, no en el sentido de que no varíen, sino en el sentido de que existen como un factor dado en cada caso concreto y constituyen el límite constante dentro del cual oscilan continuamente los precios del mercado. En la competencia tal como se opera en el mercado mundial, por ejemplo, trátase exclusivamente de saber si, a base del salario, del interés y de la renta del suelo dados, podrá venderse la mercancía, a los precios generales del mercado o por debajo de ellos, con ventaja, es decir, realizando el correspondiente beneficio del empresario. Si el salario y el precio de la tierra vigentes en un país son bajos y en cambio el interés del capital es alto, porque en él no se halle desarrollado en general el régimen capitalista de producción, mientras que en otro país rigen salarios y precios de la tierra nominalmente altos y, en cambio, el tipo de interés del capital es bajo, el capitalista empleará en el primer país más trabajo y más tierra y en el segundo, relativamente, más capital. Estos factores entran como elementos determinantes cuando se trata de calcular hasta qué punto es posible aquí la competencia entre ambos países. La experiencia indica, por tanto, teóricamente, en estos casos, y los cálculos interesados de los capitalistas lo revelan prácticamente, que los precios de las mercancías se determinan por el salario, el interés y la renta del suelo, es decir, por el precio del trabajo, del capital y de la tierra, y que estos elementos del precio son, en realidad, los factores determinantes y reguladores de él.

Claro está que queda siempre, en estos casos, un elemento que no se da por supuesto, sino que se deriva del precio comercial de las mercancías, a saber: el superávit sobre el precio de costo, formado por la suma de aquellos tres elementos, salario, interés y renta del suelo. Este cuarto elemento lo determina en cada caso concreto la competencia y, en el promedio de los casos, la ganancia media, regulada a su vez, en periodos de bastante duración, por la competencia misma.

*Quinta:* Dentro del régimen de producción capitalista, es algo tan evidente el desdoblamiento del valor en que se traduce el trabajo nuevo incorporado en las tres formas de renta del salario, la ganancia y la renta del suelo, que este método (sin hablar de períodos históricos del pasado, como los que hemos puesto a propósito de la renta del suelo) se emplea incluso allí donde faltan de antemano las condiciones de existencia de estas formas de renta. Es decir, que por analogía, todo se asimila a la suma de estos elementos.

Cuando un obrero independiente —por ejemplo, un pequeño campesino, ya que aquí cabe aplicar las tres formas de renta— trabaja para sí y vende su propio producto, se le considera en primer lugar como su propio empresario (capitalista), para quien él mismo trabaja como obrero, y como su propio terrateniente, que lleva en arriendo su misma tierra. Se paga a sí mismo un salario como obrero asalariado, se reivindica a sí mismo su ganancia como capitalista y se abona a sí mismo la renta como terrateniente. Partiendo del modo de producción capitalista y de las relaciones correspondientes a él como la base social de carácter general, esta subsunción tiene una razón de ser en el sentido de que nuestro pequeño campesino no debe precisamente a su trabajo, sino al hecho de poseer los medios de producción —que aquí revisten en general la forma de capital— el que se halle en condiciones de beneficiarse con su propio sobre trabajo. Además, mientras crea su producto como mercancía y depende, por tanto, del precio del mismo (y aunque así no fuese, este precio sería siempre susceptible de cálculo), la masa de sobre trabajo que puede valorizar no dependerá de su propia magnitud, sino de la cuota general de ganancia; y asimismo, el eventual superávit sobre la cuota de plusvalía determinada por la cuota general de

ganancia no dependerá tampoco de la cantidad del trabajo rendido por él, sino que sólo podrá apropiárselo por el hecho de ser propietario de la tierra en que trabaja. Todo esto hace que una forma de producción que no corresponde al modo de producción capitalista pueda asimilarse —y hasta cierto punto con alguna razón— bajo sus formas de renta, lo cual viene a reforzar todavía más la ilusión de que las relaciones capitalistas tienen el carácter de relaciones naturales comunes a cualquier régimen de producción.

Claro está que si reducimos el salario a su base general, es decir, a la parte del propio producto del trabajo que se destina al consumo individual del obrero; si sustraemos esta parte a las trabas capitalistas y la ampliamos en toda la extensión del consumo que consiente, de una parte, la capacidad productiva existente

de la sociedad (y, por tanto, la capacidad social productiva de su propio trabajo, considerado como trabajo realmente social) y que, de otra parte, reclama el pleno desarrollo de la individualidad; sí reducimos, además, el trabajo sobrante y el producto sobrante a la medida necesaria bajo las condiciones vigentes de producción de la sociedad, necesaria de un lado para formar un fondo de seguros y de reserva, y de otro lado para ampliar continuamente la reproducción en la medida impuesta por las necesidades sociales; y si, finalmente, incluimos en la categoría 1, la del trabajo necesario, y en la categoría 2, la del trabajo sobrante, la cantidad de trabajo que los miembros de la sociedad aptos para trabajar deben rendir siempre para los que aún no lo son o han dejado de serlo, es decir, si despojamos tanto al salario como a la plusvalía, al trabajo necesario y al trabajo sobrante, de su carácter específicamente capitalista, veremos que no quedan en pie precisamente estas formas, sino solamente las bases sobre que descansan y que son comunes a todos los tipos sociales de producción.

Por lo demás, esta clase de asimilación se da también en tipos de producción anteriores al capitalismo, por ejemplo, en el régimen de producción feudal. Relaciones de producción que no encajaban para nada en él, que se salían enteramente de su marco, se establecían bajo las relaciones feudales, como ocurría en Inglaterra, por ejemplo, *-con las tenures in common socage* (por oposición a *las tenures on knight's service*) (77), que sólo entrañaban obligaciones de pago de dinero y que no eran feudales más que por el nombre.

Pie de Pagina del Cap. L

1 Cuando se descompone el valor añadido al capital constante en salario, ganancia y renta del suelo, es evidente que éstas son partes de valor. Podemos concebirlas, naturalmente, como existentes en el producto directo en que se representa este valor, es decir, en el producto directo que el obrero y el capitalista han creado en una determinada rama de producción, por ejemplo, en la fabricación de hilados, es decir, el hilado. Pero, en realidad, no se representan en este producto ni más ni menos que en otra mercancía cualquiera, en otra parte integrante cualquiera de la riqueza material con el mismo valor. En la práctica, el salario se hace efectivo en dinero, es decir, en una simple expresión de valor, y lo mismo ocurre con el interés y la renta del suelo. Para el capitalista, la transformación de su producto en una simple expresión de valor es, en realidad, algo muy importante; en la distribución, esa transformación se da ya por supuesta. El problema de si estos valores pueden volver a convertirse en el mismo producto, en la misma mercancía de cuya producción brotaron, de si el obrero puede rescatar una parte del producto directamente creado por él, o de si compra el producto de otro trabajo de naturaleza diferente, no cambia nada el problema. El señor Rodbertus se acalora inútilmente acerca de esto.

2 “Bastará con señalar cómo la misma regla general que regula el valor del producto primario y de los bienes manufacturados, es aplicable también a los metales; su valor no depende de la tasa de utilidades, ni de la tasa de salarios ni de la renta pagada por las mismas, sino de la cantidad total de trabajo necesario para obtener el metal y colocarlo en el mercado” (Ricardo. *Principios*, op. cit., p. 64).

## CAPITULO LI

### RELACIONES DE DISTRIBUCION Y RELACIONES DE PRODUCCION

*El valor nuevo añadido por el trabajo nuevo que se incorpora durante el año —y también, por tanto, la parte del producto anual en que se traduce este valor y que puede desglosarse, separarse del rendimiento total— se divide, pues, en tres partes que revisten tres formas distintas de rentas, en formas que expresan una parte de este valor como perteneciente al poseedor de la fuerza de trabajo, otra parte como perteneciente al poseedor del capital y otra al propietario de la tierra. Trátase, pues, de relaciones en que el valor total nuevamente creado se distribuye entre los poseedores de los distintos agentes de la producción.*

La concepción corriente considera estas relaciones de distribución como relaciones naturales, como relaciones que responden sencillamente a la naturaleza de toda producción social, a las leyes de la producción humana pura y simple. Aunque no puede negarse que las sociedades precapitalistas presentaban otros tipos de distribución, éstos se presentan como formas primitivas, rudimentarias y disfrazadas, no reducidas a su expresión más pura y a su modalidad más alta, como formas matizadas de distinto modo de aquellas relaciones naturales de distribución.

Lo único que hay de exacto en esta concepción es lo siguiente: partiendo de una producción social del carácter que sea (por ejemplo, la de las comunidades indias más rudimentarias o la del comunismo de los peruanos, ya más desarrollado y artificial), puede distinguirse siempre entre la parte del trabajo cuyo producto es consumido directamente por los productores y sus familias con carácter individual y —prescindiendo de la parte destinada al consumo productivo— otra parte del trabajo, que es siempre sobre trabajo, cuyo producto se destina siempre a la satisfacción de las necesidades generales de la sociedad, cualquiera que sea la distribución de este sobre producto y sea quien fuere el que actúe como representante de estas necesidades sociales. La identidad entre los distintos tipos de distribución se reduce, pues, al hecho de que son idénticos si se prescinde de sus distinciones y formas específicas para fijarse solamente en lo que hay en todos ellos de común, omitiendo lo que los separa y diferencia.

A medida que la conciencia del hombre va desarrollándose y haciéndose más crítica, tiene en cuenta, sin embargo, el carácter históricamente más desarrollado de las relaciones de distribución,<sup>1</sup> aunque aferrándose más fuertemente todavía al carácter permanente de las relaciones de producción, que se consideran como obra de la naturaleza humana e independientes, por tanto, de toda evolución histórica.

El análisis científico del modo capitalista de producción demuestra, por el contrario, que este modo es de naturaleza particular y que responde a particularidades específicas determinadas; que, al igual que cualquier otro régimen de producción concreto, presupone como condición histórica una determinada fase de las fuerzas sociales productivas y de sus formas de desarrollo: condición que es, a su vez, resultado y producto histórico de un proceso anterior y del cual parte el nuevo tipo de producción como de su base dada; que las relaciones de producción que corresponden a este modo de producción específico, históricamente determinado — relaciones que los hombres contraen en su proceso social de vida, en la creación de su vida social—, presentan un carácter específico, histórico y transitorio.

Cuando se examinan las relaciones de distribución se parte ante todo del pretendido hecho de que el producto anual se distribuye como salario, ganancia y renta del suelo. Pero el hecho, así expuesto, es falso. El producto se distribuye de una parte en capital y de otra parte en rentas. Una de estas rentas, el salario, reviste siempre la forma de renta, renta del obrero, después de haberse enfrentado antes con el obrero en *forma de capital*. El hecho de que las condiciones de trabajo producidas y los productos del trabajo se enfrenten como capital al productor directo, implica ya de antemano un determinado carácter social de las condiciones materiales de trabajo frente a los obreros y, por tanto, una determinada relación en que éstos se hallan dentro de la producción misma con los poseedores de las condiciones de trabajo, y viceversa. La transformación de estas condiciones de trabajo en capital implica, a su vez, la expropiación del suelo de los productores directos y, por tanto, una determinada forma de propiedad territorial.

Si una parte del producto no se convirtiese en capital, la otra no tomaría las formas de salario, ganancia y renta del suelo.

Por otra parte, si el modo capitalista de producción presupone esta forma social determinada de las condiciones de producción, la reproduce además constantemente. No crea solamente los productos materiales, sino que reproduce continuamente las relaciones de producción en que aquéllos se crean, y con ellas las correspondientes relaciones de distribución.

Podrá decirse, ciertamente, que el capital (y la propiedad territorial, que lo engloba como su antítesis) presupone ya de por sí una distribución: la expropiación de los obreros de las condiciones de trabajo, la concentración de estas condiciones de trabajo en manos de una minoría de individuos, la propiedad exclusiva sobre el suelo en favor de otros individuos, en una palabra, todas aquellas relaciones que fueron estudiadas en el capítulo sobre la acumulación originaria (libro I, cap. XXIV). Pero esta distribución difiere totalmente de lo que se entiende por relaciones de distribución, cuando se reivindica para éstas un carácter histórico por oposición a las relaciones de producción. Por relaciones de distribución se entiende aquí los distintos títulos que autorizan a percibir la parte del producto destinada al consumo individual. Aquellas otras relaciones de distribución son, en cambio, las bases de las especiales funciones sociales que dentro del mismo régimen de producción corresponden a determinados agentes del mismo, por oposición al productor directo. Dan a las mismas condiciones de producción y a sus representantes una cualidad social específica. Determinan todo el carácter y todo el movimiento de la producción.

Son dos las características que distinguen desde el primer momento al modo capitalista de producción.

*Primera:* Este régimen crea sus productos con el carácter de mercancías. Pero el hecho de producir mercancías no lo distingue de otros sistemas de producción; lo que lo distingue es la circunstancia de que en él el ser mercancías constituye un carácter predominante y determinante de sus productos. Implica, en primer término, el hecho de que en él el propio obrero sólo aparece como un vendedor de mercancías y, por tanto, como libre obrero asalariado y, por consiguiente, el trabajo como trabajo asalariado con carácter general. Huelga pararse a exponer de nuevo, después de todo el desarrollo anterior de esta obra, cómo la relación entre el capital y el trabajo asalariado informa todo el carácter de este régimen de producción. Los agentes principales de este sistema de producción, el capitalista y el obrero asalariado, no son, como tales, más que encarnaciones, personificaciones del capital y el trabajo asalariado, determinados caracteres sociales que el proceso social de producción imprime a los individuos, productos de estas determinadas relaciones sociales de producción.

La característica 1 del producto como mercancía y la característica 2 de la mercancía como producto del capital entrañan ya todas las relaciones de circulación, es decir, un determinado proceso social que los productos tienen que recorrer y en el que asumen determinados caracteres sociales, y entraña asimismo determinadas relaciones entre los agentes de la producción, que determinan la valorización de sus productos y su reversión, ya sea a la forma de medios de vida o a la de medios de producción. Pero, aun prescindiendo de esto, de las dos características anteriores del producto como mercancía o de la mercancía como mercancía producida capitalistamente, se desprende ya toda la determinación valorativa y la regulación de la producción total por el valor. En esta forma totalmente específica del valor, el trabajo sólo rige, de una parte, como trabajo social; de otra parte, la distribución de este trabajo social y el cuidado de asegurar un equilibrio complementario, el intercambio de sus productos, la supeditación de ese trabajo a la máquina social, quedan encomendadas a la acción fortuita de los distintos productores capitalistas, acción en la que las tendencias de unos destruyen las de otros, y viceversa. Como estos productores sólo se enfrentan en cuanto poseedores de mercancías y cada cual procura vender su mercancía al precio más alto posible (y además, aparentemente, sólo se halla gobernado por su arbitrio en la regulación de la producción misma), resulta que la ley interna sólo se impone por medio de su competencia, de la presión mutua ejercida por los unos sobre los otros, lo que hace que se compensen recíprocamente las divergencias. La ley del valor sólo actúa aquí como ley interna, que los agentes individuales consideran como una ciega ley natural, y esta ley es, de este modo, la que impone el equilibrio social de la producción en medio de sus fluctuaciones fortuitas.

En la mercancía, y sobre todo en la mercancía como producto del capital, va ya implícita, además, la materialización de las determinaciones sociales de la producción y la personificación de sus fundamentos materiales, que caracterizan el modo capitalista de producción.

La *segunda* característica específica del régimen capitalista de producción es la producción de plusvalía como finalidad directa y móvil determinante de la producción. El capital produce esencialmente capital, y para poder hacerlo no tiene más camino que producir plusvalía. Al examinar la plusvalía relativa y más tarde, al estudiar la transformación de la plusvalía en ganancia, hemos visto que es éste uno de los fundamentos sobre que descansa el régimen de producción característico de la época capitalista, esta forma específica de desarrollo de las fuerzas productivas sociales del trabajo, consideradas como fuerzas del capital sustantivadas frente al obrero y, por tanto, en contraposición directa con el propio desarrollo de éste. La producción en gracia al valor y a la plusvalía lleva implícita, como se ha puesto de relieve en el curso de la exposición, la tendencia constante a reducir el tiempo de trabajo necesario para la producción de una mercancía, es decir, su valor, a un límite inferior al promedio social vigente en cada momento. La tendencia a reducir el precio de costo a su mínimo se convierte en la palanca más poderosa para la intensificación de la fuerza productiva social del trabajo, que bajo este régimen sólo aparece como intensificación constante de la fuerza productiva del capital.

La autoridad que el capitalista asume en el proceso directo de la producción como personificación del capital, la función social que reviste como dirigente y gobernante de la producción, difiere esencialmente de la autoridad de quienes dirigían la producción a base de esclavos, de siervos, etcétera.

Mientras que en el régimen capitalista de producción la masa de los productos directos percibe el carácter social de su producción bajo la forma de una autoridad estrictamente reguladora y de un mecanismo del proceso de trabajo organizado como una jerarquía completa —autoridad que, sin embargo, sólo compete a quienes la ostentan como personificación de las condiciones de trabajo frente a éste y no como bajo formas anteriores de producción, en cuanto titulares del poder político o teocrático—, entre los representantes de esta autoridad, o sea, entre los mismos capitalistas, que se enfrentan simplemente como poseedores de mercancías, reina la anarquía más completa, dentro de la cual la cohesión social de la producción sólo se impone a la arbitrariedad individual como una ley natural omnipotente.

Solamente dando por supuestos el trabajo bajo forma de trabajo asalariado y los medios de producción como capital —es decir, sólo partiendo de la existencia de la forma social específica de estos dos agentes esenciales de la producción— aparece una parte del valor (producto) como plusvalía y esta plusvalía como ganancia (renta del suelo), como beneficio del capitalista, como riqueza adicional disponible, perteneciente a él. Y sólo porque se presenta así, como su *ganancia*, aparecen los medios adicionales de producción destinados a ampliar la reproducción y que forman parte de la ganancia, como nuevo capital adicional y la ampliación del proceso de reproducción como un proceso de acumulación capitalista.

Aunque la forma del trabajo en cuanto trabajo asalariado es decisiva para la forma de todo el proceso y para la modalidad específica de la misma producción, no es el trabajo asalariado lo determinante del valor. En la determinación del valor trátase sobre todo, del tiempo de trabajo social, de la cantidad de trabajo social que la sociedad puede disponer y cuya absorción relativa por los distintos productos determina en cierto modo su respectivo peso social. La forma concreta en que el tiempo de trabajo social se impone como factor determinante en el valor de las mercancías guarda, indudablemente, relación con la forma del trabajo en cuanto trabajo asalariado y con la forma correspondiente de los medios de producción como capital, en el sentido de que sólo sobre esta base se convierte la producción de mercancías en la forma general de la producción.

Fijémonos, por lo demás, en las llamadas relaciones de distribución. El salario presupone el trabajo asalariado, la ganancia, el capital. Estas formas concretas de distribución presuponen, pues, determinados caracteres sociales en cuanto a las condiciones de producción y determinadas relaciones sociales de los agentes de producción. Las relaciones concretas de producción son, pues, simplemente, la expresión de las relaciones de producción históricamente determinadas.

Tomemos, por ejemplo, la ganancia. Esta forma concreta de la plusvalía constituye la premisa para la reagrupación de los medios de producción bajo la forma de la producción capitalista; es, pues, una relación que impera sobre la reproducción, aunque el capitalista individual se imagine que podría realmente consumir toda la ganancia como renta. Tropezaría al hacerlo con una serie de trabas que se interponen ante él bajo la forma de fondos de seguros y de reserva, ley de la competencia, etc., y le demuestran prácticamente que la ganancia no es, ni mucho menos, una simple categoría de distribución del producto entregado al consumo individual. Además, todo el proceso de producción capitalista se halla regulado por los precios de los productos. Y los precios reguladores de producción se hallan regulados, a su vez, por la nivelación de la cuota de ganancia y la correspondiente distribución del capital entre las distintas ramas sociales de producción. Por

consiguiente, la ganancia aparece aquí como factor fundamental no ya de la distribución de los productos, sino de su misma producción, como parte de la distribución de los capitales y del trabajo mismo entre las distintas ramas de producción. El desdoblamiento de la ganancia en beneficio de empresario e interés aparece como distribución de la misma renta. Pero en realidad surge del desarrollo del capital como valor creador de valor y de plusvalía; ella proviene pues, de la estructura social concreta del proceso de producción imperante. De aquí nacen el crédito y las instituciones de crédito, y con ello la forma de la producción. En el interés, etc., las supuestas formas de distribución entran en el precio como factores determinantes de la producción.

En cuanto a la renta del suelo, podría pensarse que es una simple forma de distribución, porque la propiedad inmobiliaria como tal no ejerce ninguna función, o al menos no ejerce ninguna función normal, en el proceso mismo de la producción. Pero el hecho de que 1° la renta del suelo se limite al remanente sobre la ganancia media y 2° de que el terrateniente se vea rebajado por el dirigente y gobernante del proceso de producción y de todo el proceso de la vida social al papel de simple arrendador de la tierra, de usurero de ésta y de mero receptor de rentas, constituye un resultado histórico específico de la producción capitalista. Una premisa histórica de este régimen de producción es el hecho de que la tierra haya adoptado la forma de propiedad inmobiliaria. El hecho de que la propiedad territorial revista formas que consienten el régimen capitalista de explotación de la agricultura, constituye un producto del carácter específico de este tipo de producción. Puede ocurrir que lo que el terrateniente percibe en otros tipos de sociedad se llame también renta. Pero difiere sustancialmente de la renta característica del modo capitalista de producción.

Las llamadas relaciones de distribución responden, pues, a formas históricamente determinadas y específicamente sociales del proceso de producción, de las que brotan, y a las relaciones que los hombres contraen entre sí en el proceso de reproducción de su vida humana. El carácter histórico de estas relaciones de distribución es el carácter histórico de las relaciones de producción, de las que aquéllas solo expresan un aspecto. La distribución capitalista difiere de las formas de distribución que corresponden a otros tipos de producción, y cada forma de distribución desaparece al desaparecer la forma determinada de producción de que nace y a la que corresponde.

El punto de vista que sólo considera como históricas las relaciones de distribución, pero no las de producción, es, de una parte, el punto de vista de la crítica ya iniciada, pero todavía rudimentaria, de la economía burguesa. De otra parte, tiene su base en la confusión e identificación del proceso social de la producción con el proceso simple de trabajo tal como podría ejecutarlo un individuo anormalmente aislado, sin ayuda ninguna de la sociedad. Cuando el proceso de trabajo no es más que un simple proceso entre el hombre y la naturaleza, sus elementos simples son comunes a todas las formas sociales de desarrollo del mismo. Pero cada forma histórica concreta de este proceso sigue desarrollando las bases materiales y las formas sociales de él. Al alcanzar una cierta fase de madurez, la forma histórica concreta es abandonada y deja el puesto a otra más alta. La llegada M momento de la crisis se anuncia al presentarse y ganar extensión y profundidad la contradicción y el antagonismo entre las relaciones de distribución y, por tanto, la forma histórica concreta de las relaciones de producción correspondientes a ellas, de una parte, y de otra las fuerzas productivas, la capacidad de producción y el desarrollo de sus agentes. Estalla entonces un conflicto entre el desarrollo material de la producción y su forma social<sup>2</sup>

PIE DE PAGINA CAP 51

1 J. Stuart Mill, *Some Unsettled Questions of Political Economy* Londres. 1844

2 Véase el folleto sobre *Competition and Cooperation* (1832?).

## CAPITULO LII

### LAS CLASES

*Los propietarios de simple fuerza de trabajo, los propietarios de capital y los propietarios de tierras, cuyas respectivas fuentes de ingresos son el salario, la ganancia y la renta del suelo, es decir, los obreros asalariados, los capitalistas y los terratenientes, forman las tres grandes clases de la sociedad moderna, basada en el régimen capitalista de producción.*

Es en Inglaterra, indiscutiblemente, donde más desarrollada se halla y en forma más clásica la sociedad moderna, en su estructuración económica. Sin embargo, ni aquí se presenta en toda su pureza esta división de la sociedad en clases. También en la sociedad inglesa existen estados intermedios y de transición que oscurecen en todas partes (aunque en el campo incomparablemente menos que en las ciudades) las líneas divisorias. Esto, sin embargo, es indiferente para nuestra investigación. Ya hemos visto que es tendencia constante y ley de desarrollo del modo capitalista de producción el establecer un divorcio cada vez más profundo entre los medios de producción y el trabajo y el ir concentrando esos medios de producción desperdigados en grupos cada vez mayores; es decir, el convertir el trabajo en trabajo asalariado y los medios de producción en capital. Y a esta tendencia corresponde, de otra parte, el divorcio de la propiedad territorial para formar una potencia aparte frente al capital y al trabajo,<sup>1</sup> o sea, la transformación de toda la propiedad del suelo para adoptar la forma de la propiedad territorial que corresponde al régimen capitalista de producción.

El problema que inmediatamente se plantea es éste: ¿qué es una clase? La contestación a esta pregunta se desprende enseguida de la que demos a esta otra: ¿qué es lo que convierte a los obreros asalariados, a los capitalistas y a los terratenientes en factores de las tres grandes clases sociales?

Es, a primera vista, la identidad de sus rentas y fuentes de renta. Trátase de tres grandes grupos sociales cuyos componentes, los individuos que los forman, viven respectivamente de un salario, de la ganancia o de la renta del suelo, es decir, de la explotación de su fuerza de trabajo, de su capital o de su propiedad territorial.

Es cierto que desde este punto de vista también los médicos y los funcionarios, por ejemplo, formarían dos clases, pues pertenecen a dos grupos sociales distintos, cuyos componentes viven de rentas procedentes de la misma fuente en cada uno de ellos. Y lo mismo podría decirse del infinito desperdigamiento de intereses y posiciones en que la división del trabajo social separa tanto a los obreros como a los capitalistas y a los terratenientes, a estos últimos, por ejemplo, en propietarios de viñedos, propietarios de tierras de labor, propietarios de bosques, propietarios de minas, de pesquerías, etc.

[Al llegar aquí se interrumpe el manuscrito (F. E.)]

Pie de Pagina del Cap. LII

1 F. List observa acertadamente: “El régimen predominante de las grandes finanzas cultivadas por cuenta propia sólo demuestra la ausencia de civilización, de medios de comunicación, de industrias nacionales y de ciudades ricas. Por eso encontramos generalizado este régimen en Rusia, Polonia, Hungría, Mecklemburgo. Antiguamente, era también predominante en Inglaterra; pero al aparecer el comercio y la industria, las grandes fincas se desintegraron en explotaciones de tipo mediano y se impuso el régimen de arriendos” (*Die Ackerverfassung, die Zwergwirtschaft und die Auswanderung*, 1842. p. 10).

NOTAS  
EXPLICATIVAS

*TOMO TERCERO*

1. En estado embrionario (p. 8).
2. Escribir un libro (Hacer un libro) (p. 26).
3. Primordial (p. 32).
4. Mercader aventurero (p. 39).
5. Procusto fue un bandido famoso del Atica que, no contento con robar a los viajeros, tendíalos en un lecho de hierro para cortarles las piernas, si éstas eran más largas que aquél, o para estirarlas con cordeles hasta alcanzar la longitud del lecho, en caso de ser más cortas. Fue muerto por Teseo, quien lo sometió al mismo tormento (p. 42).

6. Condición indispensable (p. 127).

7. Sacado de sus huesos (p. 127).

8. Estambre (casimires) (p. 144).

9. Hambre de algodón (p. 151).

10. Telas para camisas (p. 152).

11. Por Iniciativa de Louis Blanc, el gobierno francés organizó en 1948 los *Talleres Nacionales*, con el fin de dar trabajo a 100,000 obreros lanzados a la desocupación por la crisis y la revolución. Los burgueses en el Poder pretendieron con ello crear *un segundo ejército proletario para luchar contra los mismos obreros*, pero se equivocaron una vez más porque lo que crearon en realidad fue *un ejército para la revolución*. (p. 158).

12. En un cuerpo sin valor (materia vil) (p. 158).

13. El punto esencial (p. 197).
14. El rebaño servil de los imitadores (p. 225).
15. De ahí vienen las lágrimas (p.246).
16. Es estrictamente una función de la producción (p. 301).
17. Pequeñas ganancias y rápidos ingresos (p. 335).
18. Tendero (p. 335).
19. Cámaras de compensación (p. 342).
20. Moneda reproducida del florín en Alemania desde 1,325. Los gúldenes de plata contenían 27,405 gramos (p. 352).

21. Comerciante en paños (p. 355).

22. *De su género o especie.* — Se usa para denotar que se trata de un género o especie muy singular, sin parecido con otro (p. 360).

23. Vivir trabajando (p. 367).

24. El interés que se paga para poder emplear lo que se toma a préstamo (es, según Massie) una parte de la ganancia que es capaz de engendrar. (p. 373).

25. Dinero que hay realmente en caja (p. 375).

26. Por la relación entre la masa de capital de préstamo y la de  
manda que se hace (p. 375).

27. La cuota realmente producida (p. 385).

28. Del capital que se lleva todo para sí, gracias al interés compuesto (p. 418).

29. Bolsa del Café y del Té en Londres. (p. 430).

30. ¡Sálvese quien pueda! (p. 433).

31. Exentos del impuesto sobre la renta (p. 436).

32. Esto es lo que quiere decir hablar (p. 440).

33. Aristócrata del montón de estiércol (p. 442).

34. Vuestra Señoría (p. 446).

35. Mala fe (p. 453).

36. Los negocios de los banqueros, si damos de lado la emisión de billetes de banco (*promissory notes*) pagaderos al portador, pueden dividirse en dos ramas,

que corresponden con la diferenciación hecha por el Dr. (Adam) Smith entre transacciones de comerciante a comerciante y de comerciante a consumidor. Una rama de la actividad bancaria consiste en acumular el *capital* de aquellos para los que no tiene una utilización inmediata, para distribuirlo y transmitirlo a quienes puedan utilizarlo. La otra rama consiste en recibir el depósito de las *rentas* de sus clientes e invertirlas de acuerdo con las necesidades de su consumo. En el primer caso, se trata de circulación de *capital*; en el segundo, de circulación de *moneda*. (p. 462).

37. Crítica de la Economía Política (p. 468).

38. Petición o demanda de concesión de crédito (p. 469).

39. Petición o demanda de oro (p. 469).

40. Garantía de préstamo o letras (p. 470)

41. Servicio de emisión de billetes (p. 471).

42. *Un problema simple de capital, sino un problema de dinero* (p. 472).

43. Una circulación intensa hace salir el metal precioso, una débil circulación le hace retirarse (p. 473).

44. Una salida de oro no implica necesariamente una disminución de la necesidad interior de medios de circulación (p. 473).

45. *El empréstito se mantiene y, si no es utilizado, el medio de circulación encuentra su camino de retorno hacia el emisor* (p. 474).

46. Capital de préstamo (p. 478).

47. “Trae usted el dinero consigo?” —“Sí, señor barón”.— —“Entonces usted es mi hombre” (p. 484).

48. Departamento de emisión (p. 490).

49. Agiotistas (p. 527).

50. De buena fe (p. 531).

51. El escocés odia el oro (P. 540).

52. Depósitos de Estado (p. 553).

53. ¿Más valioso que el Tausves Jontof?

¿Qué es, pues, lo que tiene valor? ¡Infierno y condenación!

(Del poema de Henri Heine: *Controversia*.) El *Tausves Jontof* es una glosa sobre el *Talmud*, que los israelitas consideran el hacedor de la autoridad (P. 555).

54. Especuladores de la Bolsa (D. 561).

55. Principio (fundamentos) de la Circulación (monetaria) (p. 565).

56. Comisión secreta de la Cámara de los Lores sobre la crisis comercial (p. 583).

57. A las costumbres (P. 605).

58. Pagarés, créditos y tributaciones (p. 615).

59. Un trabajador tiene necesidad de ayudantes, suplentes, obreros; los busca inteligentes, hábiles, abnegados; los pone en actividad y sus trabajos son productivos (p. 618).

60. Fundación eclesiástica de beneficencia religiosa: *Obras Pías* (p. 625).

61. Hasta lo absurdo (p. 630).

62. Nacidos para consumir los frutos de la tierra (p. 632).

63. Con toda evidencia. Al primer golpe de vista (p. 634).

64. Rentas anuales (p. 635).

65. Penuria agrícola (p. 638).

66. Pobres (p. 643).

67. Por el hecho mismo (p. 658).

68. Distritos (p. 681).

69. Buenos padres de familia (p. 784).

70. Cabezas libres (p. 793).

71. En especie (p. 797).

72. Siervo manteniéndose por sí mismo (p. 797).
73. Bandas negras. (Se trata de equipos de especuladores organizados) (p. 818).
74. Esta masa de materia bruta y caótica (p. 822).
75. El Señor Capital y la Señora Tierra (p. 836).
76. En fin de cuentas (p. 847).
77. Feudos de campesinos libres... Feudos de servicios rendidos por un caballero (p. 880).