

SECCION SEGUNDA

CONVERSION DE LA GANANCIA EN *GANANCIA MEDIA*

CAPITULO VIII

DISTINTA COMPOSICION DE LOS CAPITALES EN DIFERENTES RAMAS DE PRODUCCION Y CONSIGUIENTE DIVERSIDAD DE LAS CUOTAS DE GANANCIA

En la sección precedente se demostró, entre otras cosas, cómo, permaneciendo idéntica la cuota de plusvalía, puede variar, aumentar o disminuir la cuota de ganancia. Pues bien, en este capítulo damos por supuesto que el grado de explotación del trabajo, y, por tanto, la cuota de plusvalía y la duración de la jornada de trabajo en todas las ramas de producción entre las que se divide el trabajo social en un país dado, tienen la misma magnitud, son iguales. Ya Adam Smith había demostrado detalladamente que muchas de las diferencias que se advierten en cuanto al grado de explotación del trabajo en las diversas esferas de producción, se nivelan por obra de distintas causas de compensación, unas reales y otras aceptadas por el prejuicio de las gentes, por lo cual no hay por qué tenerlas en cuenta cuando se investigan las condiciones generales, ya que se trata de diferencias puramente aparentes y que tienden a desaparecer. Otras diferencias, por ejemplo, las que afectan a la cuantía del salario, obedecen en gran parte a la diferencia ya mencionada al comienzo del

libro I, p. 10 entre el trabajo simple y el trabajo complejo y no afectan en lo más mínimo el grado de explotación del trabajo en las distintas esferas de producción, aunque hagan que la suerte de los obreros sea muy desigual en unas y en otras. Si el trabajo de un orfebre, por ejemplo, se paga más caro que el de un jornalero, el trabajo sobrante del primero representa en la misma proporción una plusvalía mayor que la del segundo. Y aunque la igualación de los salarios y las jornadas de trabajo, y por tanto de la cuota de plusvalía, entre las distintas ramas de producción, e incluso entre distintas inversiones de capital dentro de la misma esfera de producción, tropiece con muchos obstáculos locales que la entorpecen, a pesar de ello se desarrolla más y más a medida que progresa la producción capitalista y que todas las relaciones económicas se someten a este régimen de producción. Y por muy importante que sea el estudio de estas fricciones para cualquier indagación especial sobre los salarios, tratándose de la investigación general de la producción capitalista debe prescindirse de ellas, considerándolas como factores fortuitos y accidentales. En un examen general de este tipo partimos siempre del supuesto de que las relaciones económicas reales corresponden a su concepto o, lo que es lo mismo, las condiciones reales sólo se exponen en la medida en que traduzcan su propio tipo general.

La diferencia entre las cuotas de plusvalía en distintos países y, por tanto, la diferencia en cuanto al grado nacional de explotación del trabajo, es de todo punto indiferente respecto a la investigación que aquí nos ocupa.

De lo que se trata, en esta sección, es de exponer, concretamente, de qué modo se establece una cuota general de ganancia dentro de un país. Es evidente, sin embargo, que al comparar las distintas cuotas nacionales de ganancia no hay más que poner en relación lo expuesto anteriormente con lo que se exponga aquí. Lo primero es examinar la diversidad existente en cuanto a las cuotas nacionales de plusvalía, después de lo cual deberá considerarse, a base de estas cuotas de plusvalía dadas, la diversidad de las cuotas nacionales de ganancia. Allí donde esta diversidad no resulte de la diversidad de las cuotas nacionales de plusvalía, tiene que obedecer necesariamente a circunstancias en las que, como las que estamos investigando en este capítulo, la plusvalía se presuponga la misma en todas partes, se dé por supuesta como un factor constante.

En el capítulo anterior se puso de manifiesto que, dando por supuesta como constante la cuota de plusvalía, la cuota de ganancia que arroja un capital dado puede aumentar o disminuir por efecto de circunstancias que aumentan o disminuyen el valor de cualquiera de las partes del capital constante y que, por tanto, afectan en general a la proporción entre los elementos constantes y variables del capital. Y se observó también que las circunstancias que alargan o acortan el tiempo de rotación de un capital pueden afectar de modo semejante la cuota de plusvalía. Y como la masa de la ganancia es idéntica a la masa de plusvalía, a la plusvalía misma, veíamos asimismo que la *masa* de la ganancia –a diferencia de la *cuota* de ganancia– no resulta afectada por las fluctuaciones de valor a que nos acabamos de referir. Estas fluctuaciones modifican solamente la cuota en que se expresa una plusvalía dada y, por tanto, una ganancia de magnitud dada, es decir, su magnitud relativa, su magnitud comparada con la magnitud del capital invertido. Siempre y cuando que, a consecuencia de aquellas fluctuaciones de valor, se vincule o quede libre una parte del capital, puede ocurrir que por esta vía indirecta resulte afectada, no sólo la cuota de ganancia, sino la ganancia misma. Sin embargo, esto sólo se refiere al capital ya invertido, no a las nuevas inversiones de capital; además, el aumento o la disminución de la ganancia depende siempre de que, a consecuencia de aquellas fluctuaciones de valor, pueda movilizarse con el mismo capital una cantidad mayor o menor de trabajo, es decir, de que pueda producirse con el mismo capital –sin que la cuota de plusvalía varíe– una masa mayor o menor de plusvalía. Lejos de contradecir a la ley general o de representar una excepción a ella, esta aparente excepción no era, en realidad, más que un caso concreto de aplicación de la ley general.

En la sección anterior hemos visto que, siendo constante el grado de explotación del trabajo, al cambiar de valor las partes integrantes del capital constante, y también al cambiar el tiempo de rotación del capital, cambiaba la cuota de ganancia, de donde se sigue por sí mismo que las cuotas de ganancia de distintas ramas de producción coexistentes al mismo tiempo serán diferentes si, en igualdad de circunstancias, difiere el período de rotación de los capitales empleados o la proporción de valor entre las partes orgánicas integrantes de estos capitales en las distintas ramas de producción. Lo que más atrás examinábamos como cambios operados sucesivamente en el tiempo dentro del mismo capital, los examinamos aquí como diferencias que se manifiestan simultáneamente entre inversiones coexistentes de capital en distintas esferas de producción.

Para ello, tendremos que investigar: 1° la diversidad en cuanto a la *composición orgánica* de los capitales; 2° la diversidad en cuanto a su período de rotación.

En toda esta investigación se parte, naturalmente, del supuesto de que cuando hablamos de la composición orgánica o de la rotación del capital en una determinada rama de producción, nos referimos siempre a la proporción media normal del capital invertido en esta rama de producción, a la media del capital total invertido en la rama de producción de que se trata, y no a las diferencias fortuitas de los distintos capitales invertidos en esta esfera.

Como, además, se da por supuesto que la cuota de plusvalía y la jornada de trabajo son factores constantes, y como este supuesto implica asimismo un salario constante, tenemos que una cierta cantidad de capital variable expresa una cierta cantidad de fuerza de trabajo puesta en movimiento y, por tanto, una *determinada* cantidad de trabajo que se materializa. Por consiguiente, si 100 libras esterlinas expresan el salario semanal de 100 obreros, es decir, representan en realidad, la fuerza de 100 obreros, $n \times 100$ libras esterlinas representarán la de $n \times 100$ obreros y

$$\frac{100 \text{ libras esterlinas}}{n} \text{ la de } \frac{100}{n} \text{ obreros.}$$

El capital variable sirve, pues, aquí (como ocurre siempre, cuando se parte de un salario dado) de índice de la masa del trabajo puesto en acción por un determinado capital-dinero; las diferencias en cuanto a la magnitud del capital variable empleado sirven, por consiguiente, de índice de las diferencias en cuanto a la masa de la fuerza de trabajo aplicada. Si 100 libras esterlinas representan 100 obreros semanales, y, por tanto, suponiendo que trabajan 60 horas a la semana, 600 horas de trabajo, 200 libras esterlinas representarán 12,000 horas de trabajo y 50 libras 3,000 horas de trabajo solamente.

Entendemos por composición del capital, como expusimos ya en el tomo I, la proporción entre sus partes integrantes activa y pasiva, entre el capital variable y el capital constante. Entran en juego aquí dos factores, que, aun teniendo desigual importancia, pueden en ciertas circunstancias producir iguales efectos.

El primero de estos factores tiene una base técnica y debe considerarse, en una determinada fase de desarrollo de la capacidad productiva, como un factor dado. Para producir en una jornada, por ejemplo, una determinada masa de producto y, por tanto —ya que esto va implícito en ello—, para poner en movimiento, para consumir productivamente una determinada masa de medios de producción, maquinaria, materias primas, etc., se necesita una determinada masa de fuerza de trabajo, representada por un determinado número de obreros. A una determinada cantidad de medios de producción corresponde un determinado número de obreros y, por tanto, a una determinada cantidad de trabajo ya materializado en los medios de producción corresponde una determinada cantidad de trabajo vivo. Esta proporción varía mucho según las distintas esferas de producción, y a veces entre las distintas ramas de una misma industria, aunque puede darse también el caso de que, por azar, sea la misma o aproximadamente la misma en ramas industriales muy diferentes.

Este factor es la composición técnica del capital y constituye la verdadera base de su composición orgánica.

Pero cabe también que ese factor sea el mismo en distintas ramas industriales, cuando el capital variable sea simplemente el índice de la fuerza de trabajo y el capital constante simplemente el índice de la masa de medios de producción puesta en movimiento por ella. Así, por ejemplo, ciertos trabajos en cobre y hierro pueden presuponer la misma proporción entre la fuerza de trabajo y la masa de medios de producción. Pero como el cobre es mas

caro que el hierro, la proporción de valor entre el capital variable y el capital constante será distinta en ambos casos, cambiando también la composición de valor de ambos capitales en su conjunto. La diferencia entre la composición técnica y la composición de valor se revela en todas las ramas industriales por el hecho de que la proporción de valor entre ambos capitales puede variar aun permaneciendo constante la composición técnica y, por el contrario, puede permanecer invariable aunque la composición técnica varíe; lo segundo, naturalmente, sólo cuando los cambios en cuanto a la proporción de las masas de medios de producción y fuerza de trabajo empleadas sean compensados por una variación en sentido inverso de sus valores,

La composición de valor del capital, en cuanto se halla determinada por su composición técnica y es un reflejo de ésta, es lo que nosotros llamamos la composición *orgánica* del capital¹

Respecto al capital variable partimos, pues, del supuesto de que es el índice de una determinada cantidad de fuerza de trabajo, de un determinado número de obreros o de determinadas masas de trabajo vivo puesto en acción. Hemos visto en la sección anterior que los cambios en cuanto a la magnitud de valor del capital variable pueden representar simplemente un precio mayor o menor de la misma masa de trabajo; pero esta posibilidad desaparece aquí, donde la cuota de plusvalía y la jornada de trabajo se consideran constantes y el salario para un determinado tiempo de trabajo como una magnitud dada. En cambio, una diferencia en cuanto a la magnitud del capital constante, aunque pueda ser también índice de un cambio respecto a la masa de los medios de producción puestos en movimiento por una determinada cantidad de fuerza de trabajo, puede provenir también de la diferencia de valor de los medios de producción puestos en movimiento en una rama de producción con respecto al de los de otra. Ambos puntos de vista deben ser tomados, por tanto, en consideración.

Finalmente, debe tenerse en cuenta el siguiente aspecto esencial:

Supongamos que 100 libras esterlinas sean el salario semanal de 100 obreros y que estos obreros trabajen 60 horas a la semana. Supongamos asimismo que la cuota de plusvalía sea = 100 %. En este caso, los obreros trabajarán 30 horas de las 60 para sí y las 30 horas restantes rendirán trabajo gratis para el capitalista. En las 100 libras esterlinas de salario sólo se materializarán, en realidad, 30 horas de trabajo de los 100 obreros, o sean, 3,000 horas de trabajo en total; las 3,000 horas restantes de trabajo se materializarán en las 100 libras esterlinas de plusvalía o de ganancia embolsadas por el capitalista. Por consiguiente, aunque el salario de 100 libras esterlinas no expresa el valor en que se materializa el trabajo semanal

de los 100 obreros, indicará, sin embargo (puesto que conocemos la duración de la jornada de trabajo y la cuota de plusvalía), que este capital pone en movimiento a 100 obreros durante 6,000 horas de trabajo en total. El capital de 100 libras esterlinas indica esto, porque indica, en primer lugar, el número de obreros puestos en acción, ya que 1 libra esterlina = 1 obrero por semana y, por tanto, 100 libras esterlinas = 100 obreros; y en segundo lugar, porque cada uno de los obreros puestos en acción, a base de la cuota de plusvalía del 100%, de que arriba partimos, rinde exactamente el doble de trabajo del que se contiene en su salario, y, por tanto, 1 libra esterlina, su salario, expresión de media semana de trabajo, pone en movimiento una semana entera de trabajo, lo cual quiere decir que 100 libras esterlinas, aunque sólo encierran 50 semanas de trabajo, ponen en movimiento 100 semanas de trabajo. Existe, pues, una diferencia esencial entre el capital variable, invertido en salarios, en cuanto que su valor, la suma de los salarios, represente una determinada cantidad de trabajo materializado, y en cuanto que su valor sea simple-

mente un índice de la masa de trabajo vivo que pone en acción. Esta masa es siempre mayor que el trabajo encerrado en ella y se expresa también, por tanto, en un valor superior al del capital variable; en un valor que se halla determinado, de una parte; por el número de los obreros puestos en acción por el capital variable y, de otra parte, por la cantidad de trabajo sobrante que estos obreros rinden.

De este punto de vista adoptado ante el capital variable se desprende lo siguiente:

Sí un capital invertido en la esfera de producción A representa por 700 de capital total solamente 100 de capital variable y 600 de capital constante, mientras que en la esfera de producción B se invierten 600 de capital variable y 100 de capital constante, el capital de 700 invertido en la esfera A sólo pondrá en movimiento una fuerza de trabajo de 100, es decir, –según la hipótesis anterior–, sólo movilizará 100 semanas de trabajo o 6,000 horas de trabajo vivo, mientras que la misma suma de capital invertido en la esfera B pondrá en acción 600 semanas de trabajo y, por tanto, 36,000 horas de trabajo vivo. Por consiguiente, el capital invertido en A se apropiará solamente 50 semanas de trabajo o 3,000 horas de trabajo sobrante, mientras que el capital de la misma magnitud invertido en B se apropiará 300 semanas de trabajo, o sean, 18,000 horas. El capital variable es el índice no sólo del trabajo contenido en él mismo, sino al tiempo, partiendo de una cuota de plusvalía dada, del trabajo remanente o sobrante que pone en acción después de rebasar esa medida. A base del mismo grado de explotación del trabajo, la ganancia sería, en el primer caso,

$$\frac{100}{700} = 1/7 = 14 \frac{2}{7} \%,$$

y en el segundo caso

$$\frac{600}{700} = 85 \frac{5}{7} \%,$$

lo que supone una cuota de ganancia seis veces mayor. En realidad la ganancia misma sería, en este caso, seis veces mayor: 600 en B contra 100 en A, puesto que el mismo capital pone en acción seis veces más trabajo vivo y, por tanto, siempre y cuando que el grado de explotación del trabajo sea el mismo, se obtiene seis veces más plusvalía y seis veces más ganancia.

Si en A se invirtiesen, en vez de 700, 7,000 libras esterlinas y en B, por el contrario, 700 libras solamente de capital, el capital A, siempre y cuando que la composición orgánica no variase, invertiría en capital variable 1,000 libras de las 7,000, es decir, 100 obreros semanales = 6,000 horas de trabajo vivo, de las cuales 30,000 representarían trabajo sobrante. Pero A seguiría poniendo en movimiento por cada 700 libras esterlinas solamente 1/6 de trabajo vivo y, por tanto, solamente 1/6 también de trabajo sobrante del de B, lo cual quiere decir que produciría solamente 1/6 de ganancia de la obtenida en esta otra esfera. Si nos fijamos en la cuota de ganancia vemos que

$$\frac{1,000}{7,000} = \frac{100}{700} = 14 \frac{2}{7} \%$$

contra

$$\frac{600}{700} \text{ o sea, el } 85 \frac{5}{7} \%$$

700

del capital B. Partiendo de sumas iguales de capital, la cuota de ganancia es aquí distinta, porque a igual cuota de plusvalía corresponden distintas masas de plusvalía y, por tanto, de ganancia obtenida, al variar las masas del trabajo vivo puesto en acción.

El mismo resultado se obtiene en realidad cuando los factores técnicos que intervienen en una esfera de producción son iguales a los que existen en otra, siendo en cambio mayor o menor el valor de los elementos del capital constante empleados. Supongamos que ambas esferas empleen 100 libras esterlinas como capital variable y necesiten, por tanto, 100 obreros semanales para poner en movimiento la misma cantidad de maquinaria y de materias primas, pero que éstas sean más caras en B que en A. En este caso, a cada 100 libras de capital variable corresponderían, por ejemplo, 200 libras de capital constante en A y 400 en B. A base de una cuota de plusvalía del 100 %, la plusvalía producida equivaldría en ambos casos a 100 libras en ambos casos. Pero en A

$$\frac{100}{200c + 100v} = 1/3 = 33 \frac{1}{3} \%,$$

en cambio, en B

$$\frac{100}{400c + 100v} = 1/5 = 20 \%.$$

En efecto, si tomamos en ambos casos una determinada parte alícuota del capital total, tenemos que en B de cada 100 libras esterlinas sólo 20 libras, o sea 1/5, son capital variable, mientras que en A de cada 100 libras esterlinas son capital variable 33 y 1/3, o sea, 1/3 B produce menos ganancia por cada 100 libras esterlinas, porque pone en movimiento menos trabajo vivo que A. Por consiguiente, la diferencia en cuanto a las cuotas de ganancia se traduce aquí en una diferencia de las masas de ganancia obtenidas por cada 100 del capital invertido, por ser diferentes las masas de plusvalía.

La diferencia de este segundo ejemplo con respecto al anterior consiste simplemente en que la igualación entre A y B sólo exigiría en el segundo caso, un cambio de valor del capital constante, ya sea por parte de A o por parte de B, permaneciendo invariable la base técnica; por el contrario, en el primer caso es distinta la base técnica en las dos esferas de producción, lo cual quiere decir que deberá transformarse para que pueda operarse la igualación.

La distinta composición orgánica de los capitales es independiente, por tanto, de su magnitud absoluta. Lo único que interesa saber es qué parte de cada 100 representa capital variable y qué parte representa capital constante.

Capitales de distinta magnitud, considerados en cuanto al porcentaje, o, lo que aquí equivale a lo mismo, capitales de igual magnitud, pueden rendir, por tanto, a base de la misma jornada de trabajo y del mismo grado de explotación de éste, cantidades muy distintas de ganancia, por producir cantidades muy distintas de plusvalía, ya que según la distinta composición orgánica del capital en las diversas esferas de producción, difiere su parte variable y, por tanto, la cantidad del trabajo vivo puesto en acción por él, y con él la cantidad del trabajo sobrante que se apropia, trabajo sobrante que constituye la sustancia de la plusvalía y, por consiguiente, de la ganancia. Fracciones iguales del capital total encierra en esferas distintas de producción

fuentes desiguales de plusvalía, y la única fuente de plusvalía es el trabajo vivo. A base del mismo grado de explotación del trabajo, la masa del trabajo puesto en movimiento por un capital = 100 y, por tanto, la masa del trabajo sobrante apropiada por él, depende siempre de la magnitud de su parte variable. Si un capital formado en cuanto al porcentaje por $90c + 10v$ produjese, con el mismo grado de explotación del trabajo, la misma cantidad de plusvalía o de ganancia que otro capital formado por $10c + 90v$, sería claro como la luz del sol que la plusvalía y, por tanto, el valor tenían necesariamente una fuente completamente distinta del

trabajo, con lo cual la economía política quedaría privada de toda base racional. Si seguimos calculando que 1 libra esterlina representa el salario semanal de un obrero por 60 horas de trabajo y que la cuota de plusvalía = 100%, es evidente que el producto total de valor que un obrero puede suministrar durante una semana = 2 libras esterlinas; 10 obreros no podrían, por tanto, suministrar más de 20 libras esterlinas; y, como de estas 20 libras 10 se limitan a

reponer el salario, es indudable que las 10 no pueden crear una plusvalía de más de 10 libras esterlinas, mientras que los 90, cuyo producto total = 180 libras esterlinas y cuyo salario = 90 libras esterlinas crean una plusvalía de 90 libras. La cuota de ganancia sería, pues, del 10% en el otro. Para que las cosas ocurriesen de otro modo, el valor y la plusvalía tendrían que ser otra cosa que trabajo materializado. Por tanto, como los capitales invertidos en distintas esferas de producción, considerados en cuanto al porcentaje –o sea, capitales iguales–, se dividen de un modo desigual en capital constante y variable, lo que quiere decir que ponen en movimiento distintas cantidades de trabajo vivo creando por tanto cantidades distintas de plusvalía, y, por consiguiente, de ganancia, varía en ellos la cuota de ganancia, ya que ésta consiste precisamente en el tanto por ciento que representa la plusvalía referida al capital total.

Pero si los capitales invertidos en distintas esferas de producción, considerados en cuanto al porcentaje, es decir, capitales de igual magnitud invertidos en distintas esferas de producción, producen ganancias distintas por efecto de su distinta composición orgánica esto quiere decir que las ganancias de capitales desiguales invertidos en distintas esferas de producción no pueden hallarse en proporción con sus magnitudes respectivas y que por tanto, las ganancias obtenidas en distintas esferas de producción no son proporcionales a las magnitudes de los capitales respectivamente invertidos en ellas. Pues este aumento de la ganancia en proporción a la magnitud del capital invertido presupondría la igualdad de las ganancias en cuanto al porcentaje, es decir, que capitales iguales invertidos en distintas esferas de producción se rigen por cuotas iguales de ganancia a pesar de su diversa composición orgánica. Sólo dentro de la misma esfera de producción, es decir, allí donde rige la misma composición orgánica del capital, o entre esferas de producción distintas pero de composición orgánica del capital idéntica, se hallan las masas de ganancia en razón directa a la masa de los capitales empleados. El hecho de que las ganancias de capitales desiguales guarden proporción con sus magnitudes no quiere decir sino que capitales iguales arrojan ganancias iguales o que la cuota de ganancia es la misma para todos los capitales, cualesquiera que su magnitud y su composición orgánica sean.

Lo expuesto se efectúa bajo el supuesto de que las mercancías se venden por sus valores. El valor de una mercancía es igual al valor del capital constante contenido en ella más el valor del capital variable, en ella reproducido, más el incremento de este capital variable, o sea, la plusvalía producida. A base de una cuota igual de plusvalía, su masa depende, evidentemente de la masa del capital variable. El valor del producto del capital de 100 es, en un caso $90c + 10v + 10p = 110$; en el otro caso, $10c + 90v + 90p = 190$. Si las mer-

cancias se venden por sus valores, el primer producto se venderá por 110, de los cuales 10 representan plusvalía o trabajo no retribuido; el segundo producto por 190, 90 de los cuales serán plusvalía o trabajo no pagado.

Esto es importante sobre todo cuando se trata de comparar entre sí las cuotas nacionales de ganancia. Supongamos que la cuota de plusvalía obtenida en un país europeo o sea del 100%, es decir, que el obrero trabaje la mitad de la jornada para sí, y la otra mitad para su patrono y que en un país asiático sea del 25%, es decir, que el obrero allí trabaje 4/5 de la jornada para sí y 1/5 para su patrono. Pero en el país europeo el capital nacional presenta, por ejemplo, una composición orgánica de $84c + 16v$, mientras que en el país asiático, donde se emplea relativamente poca maquinaria, etc., y donde, en un período de tiempo determinado, una cantidad dada de fuerza de trabajo consume relativamente poca materia prima, la composición orgánica es, supongamos, de $16c + 84v$. Tendremos, pues, el siguiente resultado comparativo.

En el país europeo, valor del producto = $84c + 16v + 16p = 116$; cuota de ganancia = $16/100 = 16\%$.

En el país asiático, valor del producto = $16c + 84v + 21p = 121$; cuota de ganancia = $21/100 = 21\%$.

Por consiguiente, la cuota de ganancia obtenida en el país asiático es más del 25% mayor que la obtenida en el país europeo, a pesar de que la cuota de plusvalía es allí cuatro veces menor que aquí. Los Carey, los Bastiat y *tutti quanti* llegarán a una conclusión exactamente contraria.

Digamos de pasada que distintas cuotas nacionales de ganancia responden casi siempre a distintas cuotas nacionales de plusvalía; pero en este capítulo se trata de comparar cuotas desiguales de ganancia nacidas de la misma cuota de plusvalía.

Aparte de la distinta composición orgánica de los capitales, es decir, aparte de la distintas masas de trabajo y, por tanto, en igualdad de circunstancias, de trabajo sobrante, puesto en movimiento por capitales de la misma magnitud en distintas esferas de producción, hay otra fuente de desigualdad de las cuotas de ganancia: la diferencia de duración del ciclo de rotación del capital en las distintas esferas de producción. Ya hemos visto en el capítulo IV que, siendo las mismas la composición orgánica de los capitales y las demás circunstancias, las cuotas de ganancia se hallan en razón inversa a la longitud del período de rotación, así como también que el mismo capital variable, cuando efectúa su rotación en períodos de tiempo distintos, produce masas distintas— de plusvalía anual. La diferencia de los períodos de rotación, es, por tanto, otra de las razones que explican por qué capitales de igual magnitud invertidos en distintas esferas de producción no producen ganancias iguales en los mismos períodos de tiempo y por qué las cuotas de ganancia, en consecuencia, difieren en estas distintas esferas de producción.

En cambio, la proporción entre el capital fijo y el capital circulante dentro de la composición orgánica del capital no afecta en lo más mínimo, de por sí, a la cuota de ganancia. Sólo puede afectarla en uno de estos dos casos: o cuando esta distinta composición coincide con una distinta proporción entre el capital constante y el capital variable, en que, por tanto, la diversidad en Cuanto a la cuota de ganancia se debe a esta diferencia y no a la diferencia entre el capital fijo y el capital circulante; o cuando la distinta proporción entre los elementos fijos y circulantes determina una diferencia con respecto al tiempo de rotación durante el cual se realiza una cierta ganancia. La distinta proporción en que los capitales se dividen en capital fijo y capital circulante influye siempre, indudablemente, en su período de rotación y se traduce en una cierta diferencia con respecto a éste, pero sin que esto quiera decir que el período de rotación durante el cual

realizan su ganancia los mismos capitales sea distinto. Si A, por ejemplo, tiene que convertir constantemente una parte del producto en materias primas, etc., mientras que B emplea durante mayor tiempo las mismas máquinas, etc., con menos materias primas, esto no quiere decir que no tengan ambos comprometida, mientras producen, una parte de su capital, uno en materias primas, es decir, en capital circulante, otro en máquinas, etc., es decir, en capital fijo. A convierte constantemente una parte de su capital de la forma—mercancías en la forma—dinero, haciéndola revertir de nuevo a la forma de materias primas mientras que B emplea durante largo tiempo como instrumento de trabajo, sin necesidad de esa transformación, una parte de su capital. Si ambos emplean la misma cantidad de trabajo, venderán al cabo del año masas de productos de distinto valor, pero ambas masas de productos encerrarán la misma cantidad de plusvalía y sus cuotas de ganancia, calculadas a base del capital total invertido, serán las mismas, aunque difiera su composición en lo tocante al capital fijo y circulante, y su período de rotación sea también distinto. Ambos capitales realizan en tiempos desiguales ganancias iguales, a pesar de tener distintos períodos de rotación.² La diferencia en cuanto al período de rotación sólo tiene importancia de por sí en cuanto afecta a la masa de ganancia que el mismo capital puede apropiarse y realizar en un tiempo determinado. Por consiguiente, si una composición desigual en cuanto al capital circulante y al capital fijo no implica necesariamente una desigualdad en lo tocante al período de rotación, que condiciona a su vez la desigualdad en cuanto a la cuota de ganancia, es evidente que, allí donde esta desigualdad existe, no proviene de la desigual composición respecto al capital circulante y al capital fijo, de por sí, sino más bien del hecho de que aquí esta desigualdad sólo indica la existencia de períodos desiguales de rotación, la cual repercute en la cuota de ganancia.

La distinta composición del capital constante, en cuanto al capital circulante y el capital fijo, en las distintas ramas industriales no tiene, por tanto, de por sí, ninguna significación en lo que se refiere a la cuota de ganancia, pues lo decisivo es la proporción entre el capital variable y el capital constante, y el valor del capital constante y también, por tanto, su magnitud relativa en comparación con el capital variable, es absolutamente independiente del carácter fijo o circulante de los elementos que lo integran. Pero es evidente —y este hecho es el que lleva a falsas conclusiones— que allí donde se halla muy desarrollado el capital fijo este desarrollo no hace sino expresar el hecho de que la producción se explota en gran escala y de que, por tanto, el capital constante predomina considerablemente sobre el capital variable o de que la fuerza viva de trabajo empleada es pequeña en proporción a la masa de los medios de producción puestos en movimiento por ella.

Hemos puesto, pues, de manifiesto que en distintas ramas industriales, con arreglo a la distinta composición orgánica de los capitales, y también, dentro de los límites señalados, con arreglo a sus distintos períodos de rotación, rigen cuotas desiguales de ganancia y que, por tanto, aun a base de la misma cuota de plusvalía, sólo tratándose de capitales de composición orgánica igual —presuponiendo la igualdad de los períodos de rotación— rige (en cuanto a la tendencia general) la ley de que las ganancias se comportan entre sí como las magnitudes de los capitales respectivos y de que, por consiguiente, capitales iguales arrojan, en períodos de tiempo iguales, ganancias iguales. Lo que dejamos expuesto rige sobre la base que ha venido sirviendo hasta aquí, en general, de base de toda nuestra investigación, a saber: que las mercancías se vendan por sus valores. Por otra parte, no cabe la menor duda de que en la realidad, si prescindimos de diferencias accidentales, fortuitas y que se compensan entre sí, la diferencia en cuanto a las cuotas medias de ganancia no existiría ni podría existir en las distintas ramas industriales sin que ello representase la anulación de todo el sistema de la producción capitalista. Parece, pues, que la teoría del

valor es aquí incompatible con el movimiento real, con los fenómenos reales y –efectivos de la producción y que debe, por tanto, renunciarse a comprender estos fenómenos.

De la sección primera de este libro se desprende que los precios de costo son los mismos para los productos de distintas esferas de producción en las cuales se invierten partes iguales de capital, por mucho que, puedan diferir la composición orgánica de estos capitales. En el precio de costo desaparece para el capitalista la distinción entre el capital constante y el capital variable. El costo de una mercancía en cuya producción invierte 100 libras esterlinas es el mismo para él si invierte en ella $90c + 10v$ que si invierte $10c + 90v$. Son, tanto en uno como en otro caso, 100 libras esterlinas, ni más ni menos. Los precios de costo son los mismos para inversiones iguales de capital en distintas esferas, por mucho que puedan diferir los valores y las plusvalías producidos. Y esta desigualdad de los precios de costo constituye la base sobre que descansa la concurrencia de las inversiones de capital, a través de la cual se forma la ganancia media.

Notas al pie capítulo VIII

1 Lo anterior aparece ya brevemente desarrollado en la sección del libro I, pp. 557 s. al comienzo del capítulo XXIII. Como este pasaje no figura en las dos primeras ediciones, hemos creído tanto más obligado reproducirlo aquí. *F. E.*

2 Como se desprende del cap. IV, lo que antecede sólo es exacto para el caso de que los capitales A y B presenten una composición orgánica distinta y sus partes variables porcentuales guarden entre sí la misma relación que sus tiempos de rotación, o bien la relación inversa al número de rotaciones. Supongamos que el capital A esté formado porcentualmente por $20c$ fijo + $70c$ circulante, es decir, por $90c + 10v = 100$. A base de una cuota de plusvalía del 100%, los $10p$ en cada rotación, cuota de ganancia por rotación = 10%. Supongamos que el capital B sea, en cambio = $60c$ fijo + $20c$ circulante, es decir, $80c + 20v = 100$. Los $20v$ arrojarán en una rotación, con la misma cuota de plusvalía que arriba, $20p$, cuota de ganancia por rotación = 20%, o sea, el doble que en A. Pero si el capital A describe dos rotaciones al año y el capital B solamente una, tendremos que aquél dará también $2 \times 10 = 20p$ al año, con lo cual la cuota de ganancia anual será la misma que en B, el 20%. (*F. E.*)

CAPITULO IX

FORMACION DE UNA CUOTA GENERAL DE GANANCIA (CUOTA DE GANANCIA MEDIA) Y TRANSFORMACION DEL VALOR DE LAS MERCANCIAS EN PRECIOS DE PRODUCCION

La composición orgánica del capital depende en cualquier momento dado de dos factores: en primer lugar, de la proporción técnica entre la fuerza de trabajo empleada y la masa de los medios de producción invertidos; en segundo lugar, del precio de estos medios de producción. Debemos considerarla, como hemos visto, en cuanto al porcentaje. La composición orgánica de un capital formado por $4/5$ de capital constante y $1/5$ de capital variable la expresamos mediante la fórmula $80c + 20v$. Para establecer la comparación damos por supuesta, asimismo, una cuota invariable de plusvalía, cualquiera que ella sea, por ejemplo, la del 100%. Un capital de $80c + 20v$ arroja, por tanto, una plusvalía de $20p$, lo que representa respecto al capital en su conjunto una cuota de ganancia del 20%. La magnitud del valor real de su producto dependerá de la magnitud de la parte fija del capital constante y de la cantidad que entre y que no entre en el producto en concepto de desgaste. Pero como esta circunstancia es de todo punto indiferente en cuanto a la cuota de ganancia y también, por tanto, para la presente investigación, se da por supuesto para simplificar más el problema que el capital constante entra siempre por entero en el producto anual de estos capitales. Y se establece asimismo la hipótesis de que los capitales invertidos en distintas esferas de producción realizan anualmente una cantidad mayor de plusvalía a medida que aumenta la magnitud de su parte variable: se prescinde, pues, por el momento, de la diferencia que puede representar para estos efectos la diversidad de los períodos de rotación. De este punto trataremos más adelante.

Tomemos cinco esferas de producción distintas, asignando una composición orgánica distinta a cada uno de los capitales invertidos en ellas, por ejemplo, del modo siguiente:

<i>Capitales</i>	<i>Cuota de plusvalía</i>	<i>Plusvalía</i>	<i>Valor del producto</i>	<i>Cuota de ganancia</i>
I. $80c + 20v$	100 %	20	120	20 %
II. $70c + 30v$	100 %	30	130	30 %
III. $60c + 40v$	100 %	40	140	40 %
IV. $85c + 15v$	100 %	15	115	15 %
V. $95c + 5v$	100 %	5	105	5 %

Tenemos aquí cuotas muy distintas de ganancia correspondientes a diversas esferas de producción, con arreglo a la distinta composición orgánica de los capitales.

La suma total de los capitales invertidos en las cinco esferas es = 500; la suma total de la plusvalía producida por ellos = 110; el valor total de las mercancías producidas por ellos = 620. Si consideramos los 500 como un solo capital del que las ramas I–V no son más que otras tantas partes distintas (al modo como en una fábrica textil, por ejemplo, las distintas secciones, el departamento de cardado, el de preparación de hilados, el de hilado y el de tejido, presentan distinta proporción entre el capital variable y el constante, siendo la proporción media, resultante de todas ellas, la que interesa en cuanto a la fábrica en su conjunto), tendremos, en primer lugar, que la composición media del capital de $500 = 390c$

+ $110v$, o, reduciéndola a tantos por ciento, $78c + 22v$. Considerando cada uno de los capitales de 100 simplemente como $1/5$ del capital total, presentará una composición media de $78c + 22v$, y a cada 100 corresponderán también, como plusvalía media, 22; por tanto, la cuota media de ganancia será = 22% y, finalmente, el precio de cada quinta parte del producto total producido por los 500 = 122. Esto quiere decir que el producto de cada quinta parte del capital total invertido tendría que venderse por 122.

Sin embargo, para no llegar a conclusiones completamente falsas, es necesario no calcular todos los precios de costo = 100.

Con una composición de $80c + 20v$ y una cuota de plusvalía 100%, el valor total de las mercancías producida por el capital I = 100 sería = $80c + 20v + 20p = 120$, siempre y cuando que todo el capital constante se incorporase al producto anual. Ahora bien, esto puede ocurrir, sí acaso, en ciertas ramas de producción, pero es muy difícil que pueda suceder en aquellas ramas en que la proporción de $c : v = 4 : 1$. Así, pues, tratándose de los valores de las mercancías producidas por cada 100 de los distintos capitales, habrá que tener en cuenta que variarán con arreglo a la distinta composición de c , a las distintas proporciones en que c se halle formado por capital fijo y circulante, y que los elementos fijos de distintos capitales se desgastan, a su vez, más rápida o más lentamente y, por tanto, añaden al producto en períodos iguales cantidades desiguales de valor. Pero esto es indiferente, en lo que se refiere a la cuota de ganancia. Lo mismo si los $80c$ añaden al producto anual 50 que sí añaden 5, es decir, lo mismo sí el producto anual = $80c + 20v + 20p = 120$, que si = $50c + 20v + 20p = 90$, que si = $5c + 20v + 20p = 45$, tenemos que el remanente del valor del producto sobre su precio de costo es en todos estos casos = 20 y que en todos estos casos, al determinar la cuota de ganancia, estos 20 se calculan a base de un capital de 100; la cuota de ganancia del capital I es, pues, en todos los casos = 20%.

Para poner esto todavía más en claro, en el cuadro siguiente, en el que figuran los mismos cinco capitales, hacemos que se incorporen al valor del producto distintas partes del capital constante:

Capitales	Cuota de plusvalía	Plusvalía	Cuota de ganancia	Desgaste de c	Valor de las mercancías	Precio de costo
I $80c+20v$	100%	20	20%	50	90	70
II $70c+30v$	100%	30	30%	51	111	81
III $60c+40v$	100%	40	40%	51	131	91
IV $85c+15v$	100%	15	15%	40	70	55
V $95c+ 5v$	100%	5	5%	10	20	15
$390c+110v$	—————	110	—————	—————	—————	Suma
$78c+ 22v$	—————	22	22%	—————	—————	Media

Si nos fijamos de nuevo en los capitales I–V considerándolos como un solo capital total, vemos que también en este caso la composición orgánica de las sumas de los cinco capitales = 500 = $390c + 110v$, es decir, que la composición media = $78c + 22v$ sigue siendo la misma; y asimismo la plusvalía media = 22% [del capital total]. Dividiendo por igual esta plusvalía entre I–V, se obtendrían los siguientes precios de las mercancías:

Capitales	Plusvalía	Valor de	Precio de costo	recio de	Cuota de ganancia	Diferencia del precio
-----------	-----------	----------	-----------------	----------	-------------------	-----------------------

		las mercan- cías		las mercan- cías		<i>respecto al valor</i>
I $80c+20v$	20	90	70	92	22%	+ 2
II $70c+30v$	30	111	81	103	22%	- 8
III $60c+40v$	40	131	91	113	22%	- 18
IV $85c+15v$	15	70	55	77	22%	+ 7
V $95c+ 5v$	5	20	15	37	22%	+ 17

Resumiendo, vemos que las mercancías se venden en $2 + 7 + 17 = 26$ por encima y en $8 + 18 = 26$ por debajo del valor, por lo cual las divergencias del precio se neutralizan mutuamente a los respectivos precios de costo de las mercancías mediante el recargo de la ganancia media del 22% sobre el capital invertido; en la misma proporción en que una parte de las mercancías se vende por encima de su valor, otra parte de las mercancías se vende por debajo de su valor. Y esta venta a tales precios es lo único que permite que la cuota de ganancia sea uniforme en I-V, es decir, el 22%, independientemente de la distinta composición orgánica de estos capitales.

Los precios obtenidos sacando la media de las distintas cuotas de ganancia en las diversas esferas de producción y sumando esta media a los precios de costo de las diversas esferas de producción son los *precios de producción*. Tienen como premisa la existencia de una cuota general de ganancia, la cual presupone, a su vez, que las cuotas de ganancia de cada esfera especial de producción considerada de por sí se hayan reducido ya a otras tantas cuotas medias. Estas cuotas especiales de ganancia son en cada esfera de producción =

$$\frac{p}{C},$$

debiendo desarrollarse, como se hizo en la sección primera de este libro, a base del valor de la mercancía. Sin este desarrollo, la cuota general de ganancia (y también, por tanto, el precio de producción de la mercancía) sería una idea absurda y carente de sentido. El precio de producción de la mercancía equivale, por tanto, a su precio de costo más la ganancia que porcentualmente le corresponde con arreglo a la cuota de ganancia general o, lo que es lo mismo, equivale a su precio de costo más la ganancia media.

A consecuencia de la distinta composición orgánica de los capitales invertidos en distintas ramas de producción; a consecuencia, por tanto, del hecho de que, según el distinto porcentaje que representa el capital variable dentro de un capital total de una cuantía dada, ponen en movimiento cantidades muy distintas, capitales de igual magnitud ponen en movimiento cantidades muy distintas de trabajo, ocurre también que esos capitales se apropien cantidades muy distintas de trabajo sobrante o produzcan masas muy diversas de plusvalía. De aquí que las cuotas de ganancia que rigen originariamente en distintas ramas de producción sean muy distintas. Estas distintas cuotas de ganancia son compensadas entre sí por medio de la concurrencia para formar una cuota general de ganancia, que representa la media de todas aquellas cuotas de ganancia distinta. La ganancia que, con arreglo a esta cuota general, corresponde a un capital de determinada magnitud, cualquiera que sea su composición orgánica, recibe el nombre de ganancia media. El precio de una mercancía equivalente a su precio de costo más la parte de la ganancia media anual que, en proporción a sus condiciones de rotación, corresponde al capital invertido en su producción (y no simplemente al consumido en ella) es su precio de

producción. Tomemos, por ejemplo, un capital de 500 y supongamos que 100 representen capital fijo con un 10% de desgaste durante un período de rotación del capital circulante de 400. Supongamos que la ganancia media correspondiente al tiempo que dura este período de rotación sea el 10%. En este caso, el precio de costo del producto creado durante esta rotación será: $10c$ por desgaste más 400 ($c + v$) de capital circulante = 410, y su precio de producción: 410 de precio de costo más (10% de ganancia sobre 500) $50 = 460$.

Por tanto, aunque los capitalistas de las diversas esferas de producción, al vender sus mercancías, retiren los valores–capitales consumidos en la producción de estas mercancías, no incluyen la plusvalía ni, por tanto, la ganancia producidas en su propia esfera al producirse estas mercancías, sino solamente aquella plusvalía y, por tanto, aquella ganancia correspondiente a la plusvalía o a la ganancia total del capital total de la sociedad, sumadas todas las esferas de producción, en un período de tiempo dado y divididas por igual entre las distintas partes alícuotas del capital global. Cada capital invertido, cualquiera que sea su composición orgánica, deduce por cada 100, en cada año o en cada período de tiempo que se tome como base, la ganancia que dentro de este período de tiempo corresponde a 100 como parte alícuota del capital total. Para lo que atañe al reparto de la ganancia, los distintos capitalistas se consideran como simples accionistas de una sociedad anónima en que los dividendos se distribuyen porcentualmente y en que, por tanto, los diversos capitalistas sólo se distinguen entre sí por la magnitud del capital invertido por cada uno de ellos en la empresa colectiva, por su participación proporcional en la empresa conjunta, por el número de sus acciones. Por consiguiente, mientras que la parte de este precio de las mercancías que repone las partes del valor del capital consumidas en su producción y con la que, por tanto, es necesario volver a adquirir estos valores–capitales consumidos; mientras que esta parte, o sea, el precio de costo, se atiene íntegramente a la inversión realizada dentro de las respectivas esferas de producción, la otra parte integrante del precio de las mercancías, o sea, la ganancia que se añade a este precio de costo, no se rige por la masa de ganancia que este capital concreto produce en un período de tiempo dado en esta esfera concreta de producción, sino por la masa de ganancia que corresponde por término medio a cada capital invertido, considerado como parte alícuota del capital total empleado en la producción conjunta, durante un período de tiempo dado.¹

Cuando, por tanto, un capitalista vende su mercancía por su precio de producción, retira dinero en proporción a la magnitud de valor del capital consumido por él en la producción y obtiene una ganancia proporcional a su capital invertido, considerado como simple parte alícuota del capital total de la sociedad. Sus precios de costo son específicos. El recargo de la ganancia añadida a este precio de costo es independiente de su esfera especial de producción, pues constituye simplemente la media porcentual del capital invertido.

Supongamos que las cinco distintas inversiones de capital I–V del ejemplo anterior pertenezcan a una sola persona. La cantidad de cada una de estas inversiones I–V que se consumiría de capital variable y constante por cada 100 de capital invertido constituiría un factor dado y esta parte de valor de las mercancías I–V constituiría, evidentemente, una parte de su precio, puesto que, por lo menos, este precio es necesario para reponer la parte del capital invertida y consumida. Estos precios de costo variarían, por tanto, para cada tipo de mercancías de I–V y serían, como tales, fijados de un modo distinto por el poseedor. Pero en lo tocante a las distintas masas de plusvalía o de ganancia producidas, el capitalista podría calcularlas perfectamente como ganancia de su capital total invertido, de tal modo que a cada 100 de capital correspondería una determinada parte alícuota. Por consiguiente, los precios de costo de las mercancías producidas en los distintos apartados I–V serían distintos, pero en cambio la parte del precio de venta correspondiente a la ganancia añadida

por cada 100 de capital sería la misma en todas estas mercancías. El precio total de las mercancías I–V equivaldría, por consiguiente, a Su valor total, es decir, a la suma de los precios de costo I–V más la suma de la plusvalía o la ganancia producida en I–V; sería, por tanto, en realidad la expresión en dinero de la cantidad total de trabajo, pretérito y nuevo, contenido en las mercancías I–V. Y otro tanto ocurre en la misma sociedad; si nos fijamos en la totalidad de las ramas de producción, la suma de los precios de producción de las mercancías producidas equivale a la suma de sus valores.

Esta tesis parece hallarse en contradicción con el hecho de que en la producción capitalista los elementos del capital productivo se compran por regla general en el mercado, por lo cual sus precios encierran una ganancia ya realizada y, por tanto, el precio de producción de una rama industrial en unión de la ganancia contenida en él; el hecho de que, por tanto, la ganancia de una rama industrial forme parte del precio de costo de otra. Pero si ponemos de un lado la suma de los precios de costo de las mercancías de todo el país y colocamos de otro lado la suma de sus ganancias o plusvalías, es indudable que la cuenta tiene que salir bien. Tomemos por ejemplo una mercancía A; es posible que su precio de costo incluya las ganancias de B, C, D, del mismo modo que B, C, D, etc., pueden, a su vez, contener las ganancias de A en sus precios de costo. Por lo consiguiente, si hacemos la cuenta veremos que la ganancia de A falta en su propio precio de costo, del mismo modo que en sus precios de costos respectivos faltan las ganancias de B, C, D, etc. Nadie incluye su propia ganancia al calcular su precio de costo. Por consiguiente, si existen, por ejemplo, n esferas de producción y en cada una de ellas se obtiene una ganancia igual a g , el precio de costo de todas ellas Juntas será $= pc - ng$. Si nos fijamos en la cuenta total vemos que, en la medida en que las ganancias de una esfera de producción entran en el precio de costo de otras, estas ganancias figuran ya en el cálculo del precio total del producto final terminado, sin que puedan aparecer por segunda vez en la columna de las ganancias. Si aparecen en esta columna es, pura y simplemente, porque la mercancía era ya de por sí un producto final y su precio de producción no entra, por tanto, en el precio de costo de otra mercancía.

Si en el precio de costo de una mercancía entra una suma $= g$ correspondiente a las ganancias de los productores de los medios de producción y a este precio de costo se añade otra ganancia igual g_1 tendremos que la ganancia total $G = g + g_1$. El precio de costo total de la mercancía, prescindiendo de todas las partes del precio destinadas a cubrir la ganancia, será en este caso su propio precio de costo menos G . Si llamamos a este precio de costo pc , tendremos, evidentemente, que $pc + G = pc + g + g_1$. Al estudiar la plusvalía en el libro I, cap. VII, 2, p. 167 ss, hemos visto que el producto de todo capital puede considerarse como si una parte de él se limitase a reponer el capital, mientras que la otra parte representa solamente plusvalía. Al aplicar este cálculo al producto total de la sociedad se producen rectificaciones, ya que, fijándonos en la sociedad en su conjunto, la ganancia que se contiene por ejemplo, en el precio del lino no puede figurar dos veces, una vez como parte del precio del lienzo y otra vez como parte de la ganancia del productor de la materia prima.

Entre la ganancia y la plusvalía no existe diferencia alguna en el sentido de que la plusvalía de A, por ejemplo, entra a formar parte del capital constante de B. En cuanto el valor de las mercancías es de todo punto indiferente el que el trabajo que en ellas se contiene consista en trabajo pagado o en trabajo no retribuido. Esto indica simplemente que B paga la plusvalía de A. En el cálculo total, la plusvalía de A no puede figurar por dos conceptos.

Pero la indiferencia consiste en lo siguiente: aparte de que el precio del producto del capital B, por ejemplo, difiere de su valor porque la plusvalía realizada en B puede ser mayor o menor que la ganancia añadida en el precio de los productos de B, esta circunstancia rige también para las mercancías que forman el capital constante de B e indirectamente, como medios de subsistencia de los obreros, su capital variable también. Por lo que se refiere a la parte constante, ésta es también precio de costo más plusvalía y, por tanto, ahora precio de costo más ganancia, y esta ganancia puede, a su vez, ser mayor o menor que la plusvalía cuyo lugar ocupa. En lo tocante al capital variable, es indudable que el salario diario medio es siempre igual al producto de valor del número de horas que el obrero necesita trabajar para producir los medios de subsistencia indispensables; pero este número de horas se halla falseado, a su vez, por la divergencia de los precios de producción de los artículos de primera necesidad con respecto a sus valores. No obstante, estas diferencias se compensan siempre entre sí, puesto que si en unas mercancías figura demasiada plusvalía, en otras figura muy poca, por lo cual se equilibran también entre sí las divergencias respecto al valor que se contienen en los precios de producción de las mercancías. En toda la producción capitalista ocurre lo mismo: la ley general sólo se impone como una tendencia predominante de un modo muy complicado y aproximativo, como una media jamás susceptible de ser fijada entre perpetuas fluctuaciones.

Como la cuota general de ganancia se forma sacando la media de las distintas cuotas de ganancia por cada 100 del capital invertido dentro de un determinado período de tiempo, en un año, por ejemplo, desaparecen también las diferencias determinadas por los distintos períodos de rotación con respecto a los diversos capitales. Pero estas diferencias entran de un modo determinante en las distintas cuotas de ganancia de las diversas esferas de producción que contribuyen a formar, como la media de todas ellas, la cuota general de ganancia.

En el ejemplo anterior que pusimos para ilustrar la formación de la cuota general de ganancia se cifra en 100 cada capital dentro de cada esfera de producción, y se hace así para poner en claro la diferencia porcentual de las cuotas de ganancia y también, por tanto, la diferencia en cuanto a los valores de las mercancías producidas por capitales de igual magnitud. Pero de suyo se comprende que las masas reales de la plusvalía creadas en cada rama especial de producción dependen de la magnitud de los capitales invertidos, puesto que la composición del capital es un factor dado en cada una de estas ramas concretas de producción. Sin embargo, la *cuota* especial de ganancia de una determinada rama de producción no resulta afectada por el hecho de que se emplee un capital de 100, de $p \times 100$ o de $xp \times 100$. La cuota de ganancia seguirá siendo del 10% aunque la ganancia total represente $10 : 100$ ó $1,000 : 10,000$.

Pero como las cuotas de ganancia difieren en las distintas esferas de producción, ya que en éstas se producen masas muy distintas de plusvalía y, por tanto, de ganancia según las distintas proporciones entre el capital variable y el capital total, es evidente que la ganancia media correspondiente a cada 100 del capital social y, por consiguiente, la cuota media o cuota general de ganancia será muy distinta según las respectivas magnitudes de los capitales invertidos en las distintas esferas de producción. Tomemos cuatro capitales, A, B, C y D. Asignemos a los cuatro a una cuota de plusvalía del 100%. Supongamos que el capital variable correspondiente a cada 100 del capital total sea: en A = 25, en B = 40, en C = 15, en D = 10. Según esto, a cada 100 de capital total corresponderá una plusvalía o ganancia de 25 en A, de 40 en B, de 15 en C y de 10 en D: en total, de 90, lo que representa, suponiendo que los cuatro capitales sean iguales, una cuota media de ganancia de $90/4 = 22 \frac{1}{2} \%$

En cambio, si las magnitudes del capital total fuesen distintas, por ejemplo: $A = 200$, $B = 300$, $C = 1,000$ y $D = 4,000$, las ganancias producidas serían de 50, 120, 150 y 400, respectivamente. En total, para un capital de 5,500 una ganancia de 720, o sea, una cuota de ganancia media de $13 \frac{1}{11}\%$.

Las masas del valor total producido varían según las distintas de los capitales totales invertidos respectivamente en A, B, C y D. Por eso, la formación de la cuota general de ganancia no implica solamente una diferencia en cuanto a las *cuotas* de ganancia de las distintas esferas de producción cuya simple media se tratase de sacar, sino que se trata de saber cuál es el peso relativo con que estas distintas cuotas de ganancia entran en la formación de la media. Y esto depende de la magnitud relativa del capital invertido en cada esfera de producción o de la parte alícuota del capital total de la sociedad que representa el capital invertido en cada esfera especial de producción. Existe y tiene necesariamente que existir, como es lógico, una diferencia muy grande según que una parte mayor o menor de capital total arroje una cuota de ganancia más alta o más baja. Y esto depende, a su vez, de la cantidad de capital que se invierta en aquellas esferas en que el capital variable representa una proporción relativamente grande o pequeña con respecto al capital total. Ocurre con esto exactamente lo mismo que con el tipo de interés impuesto por el prestamista que presta distintos capitales a distintas cuotas de interés, por ejemplo al 4, al 5, al 6, al 7%, etc. El tipo medio dependerá en absoluto de la cantidad de su capital que preste a cada uno de los distintos tipos de interés.

La cuota general de ganancia se halla determinada, pues, por dos factores:

1) por la composición orgánica de los capitales en las distintas esferas de producción, es decir, por las distintas cuotas de ganancia de las distintas esferas;

2) Por la distribución de la totalidad del capital social entre estas distintas esferas, es decir, por la magnitud relativa del capital invertido en cada esfera particular de producción, y consiguientemente, a base de una cuota especial de ganancia; es decir, por la parte relativa de la masa de todo el capital social, absorbida por cada esfera de producción particular.

En los libros I y II nos ocupamos solamente de los *valores* de las mercancías. Ahora se ha desglosado como una parte de este valor, de un lado, el *precio de costo* y de otro lado se ha desarrollado como una forma transfigurada del valor el *precio de producción* de la mercancía.

Supongamos que la composición del capital social medio sea la de $80c + 20v$ y que la cuota de la plusvalía anual $p' = 100\%$; en este caso, la ganancia media anual correspondiente a un capital de 100 sería $= 20$ y la cuota general anual de ganancia $= 20\%$. Cualquiera que fuese el precio de costo pc de las mercancías producidas anualmente por un capital de 100, su precio de producción sería $= pc + 20$. En las esferas de producción en que la composición del capital $= (80 - x)c + (20 + x)v$, la plusvalía realmente producida o la ganancia anual producida dentro de esta esfera sería $= 20 + x$, es decir, mayor de 20, y el valor de las mercancías producido $= pc + 20 + x$, es decir, mayor de $pc + 20$ o mayor que su precio de producción. En las esferas en que la composición del capital es de $(80 + x)c + (20 - x)v$, la plusvalía o la ganancia anualmente producida sería $= 20 - x$, es decir, menor de 20 y, por tanto, el valor de las mercancías $pc + 20 - x$, menor que el precio de producción, el cual $= pc + 20$. Prescindiendo de posibles diferencias en cuanto al tiempo de rotación, el precio de producción de las mercancías sólo sería igual a su valor en las esferas en que la composición del capital fuese por casualidad $= 80c + 20v$.

El desarrollo específico de la capacidad social productiva del trabajo presenta un grado distinto, más alto o más bajo, en cada esfera especial de producción a medida que la

cantidad de medios de producción puestos en movimiento por una determinada cantidad de trabajo y, por tanto, partiendo de una jornada de trabajo dada, por un determinado número de obreros, es grande y, por consiguiente, la cantidad de trabajo necesaria para mover una determinada masa de medios de producción, pequeña. Por eso llamamos capitales de composición *alta* a aquellos que porcentualmente encierran más capital constante y, por tanto, menos capital variable que el capital social medio. Y, por el contrario, capitales de composición *baja* a aquellos en que el capital constante ocupa un lugar relativamente más reducido y el capital variable un lugar más amplio que en el capital social medio. Finalmente, damos el nombre de capitales de composición media a los que coinciden en cuanto a su composición orgánica con la del capital medio de la sociedad. Si el capital social medio se halla formado porcentualmente, supongamos, por $80c + 20v$, un capital de $90c + 10v$ se hallará por *encima* y otro de $70c + 30v$ por *debajo* de la media social. En términos generales, partiendo de la composición del capital social medio = $m_c + n_v$, donde m y n representan factores constantes y $m+n = 100$, $(m+x)_c + (n-x)_v$ representa la composición alta y $(m-x)_c + (n+x)_v$ la composición baja de un solo capital o de un grupo de capitales. Cómo funcionan estos capitales después de establecerse la cuota de ganancia media y partiendo de la premisa de una rotación al año, lo indica el siguiente cuadro, en el que I representa la composición media, siendo por tanto la cuota de ganancia media = al 20 %

I. $80c + 20v + 20p$. Cuota de ganancia = 20 %.
Precio del producto = 120. Valor = 120.
II. $90c + 10v + 10p$. Cuota de ganancia = 20 %.
Precio del producto = 120. Valor = 110.
III. $70c + 30v + 30p$. Cuota de ganancia = 20 %.
Precio del producto = 120. Valor = 130.

Por consiguiente, el valor de las mercancías producidas por el capital II será menor que su precio de producción y, en cambio, el precio de producción de las mercancías producidas por el capital III menor que su valor; solamente en las mercancías producidas por el capital I, es decir, por aquel cuya composición orgánica coincide casualmente con la composición media, coinciden el valor y el precio de producción. Por lo demás cuando estos nombres se aplican a determinados casos debe tenerse en cuenta, naturalmente, hasta qué punto puede ser, no la diferencia en cuanto a la composición técnica, sino el simple cambio de valor de los elementos del capital constante, lo que haga que la proporción entre c y v difiera de la media general.

Es cierto que el punto de vista ahora establecido entraña cierta modificación en cuanto a la determinación del precio de costo de las mercancías. En un principio, entendíamos que el precio de costo de una mercancía equivalía al *valor* de las mercancías consumidas en su producción. Pero el precio de producción de una mercancía es, para el comprador de la misma, su precio de costo, y puede, por tanto, entrar como precio de costo en la formación del precio de otra mercancía. Como el precio de producción puede diferir del valor de la mercancía, puede también ocurrir que el precio de costo de una mercancía en que vaya incluido el precio de producción de otra mercancía sea superior o inferior a la parte de su valor total formada por el valor de los medios de producción empleados para producirla. Es necesario no perder de vista, a propósito de esta significación modificada del precio de costo, que cuando en una esfera especial de producción el precio de costo de la mercancía se equipara al valor de los medios de producción empleados para producirla, cabe siempre

la posibilidad de un error. No es necesario, para los fines de nuestra presente investigación, seguir ahondando en este punto. No obstante, permanece en pie la tesis de que el precio de costo de las mercancías es siempre menor que su valor, pues por mucho que el precio de costo de una mercancía pueda diferir del valor de los medios de producción consumidos en ella, este error que se comete es indiferente para el capitalista. El precio de costo de la mercancía es un precio dado, un supuesto independiente de su producción, de la producción del capitalista, mientras que el resultado de su producción es una mercancía que encierra plusvalía, es decir, un sobrante de valor sobre su precio de costo. De otro modo, la tesis de que el precio de costo es menor que el valor de la mercancía se convierte ahora prácticamente en la tesis de que el precio de costo es menor que el precio de producción. Respecto al capital de la sociedad, donde el precio de producción es igual al valor, esta tesis es idéntica a la anterior, según la cual, el precio de costo es menor que el valor. Aunque esta tesis tiene un sentido diferente para las distintas esferas de producción, le sirve siempre de base el hecho de que, en lo que se refiere al capital total de la sociedad, el precio de costo de las mercancías producidas por él es menor que el valor o que el precio de producción, que aquí, en cuanto a la masa total de las mercancías producidas, coincide con ese valor. El precio de costo de una mercancía se refiere solamente a la cantidad del trabajo retribuido que en ella se contiene, mientras que el valor se refiere a la cantidad total de trabajo contenido en ella, tanto al retribuido como al no pagado; el precio de producción, por su parte, se refiere a la suma del trabajo retribuido más una determinada cantidad de trabajo no pagado, independiente de la esfera especial de producción de que se trata.

La fórmula según la cual el precio de producción de una mercancía = $pc + g$, igual al precio de costo más la ganancia, aparece ahora precisada en el sentido de que $g = pc \times g'$ (llamando g' la cuota general de ganancia) y, por tanto, el precio de producción = $pc + pc \times g'$. Si $pc = 300$ y $g' = 15\%$, el precio de producción

$$pc + pc \times g' \text{ será } = 300 + 300 \frac{15}{100} = 345$$

El precio de producción de las mercancías en cada rama especial de producción puede sufrir cambios de magnitud:

1° Si permanece constante el valor de las mercancías (de tal modo que su producción siga absorbiendo la misma cantidad de trabajo muerto y vivo), mientras se opera un cambio en la cuota general de ganancia, independiente de la rama especial de producción de que se trate;

2° Si Permanece constante la cuota general de ganancia, mientras se opera un cambio de valor, ya sea dentro de la misma rama especial de producción, a consecuencia de cambios técnicos, ya sea a consecuencia de un cambio de valor de las mercancías que entran como elementos integrantes en su capital constante;

3° Finalmente, por los efectos conjugados de las dos circunstancias anteriores.

A pesar de los grandes cambios que constantemente —como se verá más adelante— se producen en cuanto a las cuotas reales de ganancia de las distintas esferas de producción, la modificación efectiva de la cuota general de ganancia, siempre y cuando que no se deba a acontecimientos económicos extraordinarios, es siempre el resultado muy tardío de una serie de fluctuaciones que se extiende a lo largo de extensos períodos de tiempo, es decir,

de fluctuaciones que necesitan mucho tiempo hasta consolidarse y compensarse traduciéndose en un cambio de la cuota general de ganancia. Por eso, en todos los períodos cortos (prescindiendo en absoluto de las oscilaciones de los precios del mercado) la modificación de los precios de producción debe explicarse siempre *prima facie* como consecuencia de un cambio real de valor de las mercancías, es decir, de un cambio en cuanto a la suma total del tiempo de trabajo necesario para su producción. Un simple cambio en cuanto a la expresión en dinero de los mismos valores es indiferente, por supuesto, desde este punto de vista.²

Por otra parte, es evidente que, si nos fijamos en el capital total de la sociedad, la suma de valor de las mercancías producidas por él (o, expresándola en dinero, su precio) es igual al valor del capital constante, más el valor del capital variable, más la plusvalía. Dando por supuesto como constante el grado de explotación de trabajo, la cuota de ganancia sólo puede cambiar: aquí, si permanece idéntica la masa de la plusvalía, en uno de estos casos: cuando cambie el valor del capital constante o el valor del capital variable, o cuando cambien

los dos al mismo tiempo, cambiando con ello C y, por tanto, $\frac{p}{C}$, es

decir, la cuota general de ganancia. Por consiguiente, un cambio en cuanto a la cuota general de ganancia, presupone, en todo caso, un cambio de valor de las mercancías que entran como elementos integrantes en el capital constante, en el capital variable, o en ambos a la vez.

Puede darse también el caso de que la cuota general de ganancia cambie, permaneciendo idéntico el valor de las mercancías, cuando cambie el grado de explotación del trabajo.

Finalmente, permaneciendo invariable el grado de explotación del trabajo, la cuota general de ganancia puede cambiar cuando cambie relativamente con respecto al capital constante la suma del trabajo empleado, por efecto de ciertos cambios técnicos operados en el proceso de trabajo. Pero estos cambios técnicos tienen que acusarse siempre, necesariamente, en un cambio de valor de las mercancías cuya producción requerirá ahora una cantidad mayor o menor de trabajo en comparación con la de antes, yendo acompañados, consiguientemente, por ese cambio de valor.

Hemos visto en la primera sección que la plusvalía y la ganancia eran idénticas, consideradas en cuanto a la masa. No obstante, la cuota de ganancia se distingue de antemano de la cuota de plusvalía, lo que por el momento sólo aparece como una forma distinta de cálculo; pero esto oscurece y mistifica al mismo tiempo, desde el primer instante, el verdadero origen de la plusvalía, puesto que la cuota de ganancia puede aumentar o disminuir permaneciendo invariable la cuota de la plusvalía, y viceversa, y puesto que es la cuota de ganancia la única que prácticamente interesa al capitalista. Sin embargo, una diferencia de magnitud existía solamente entre la cuota de plusvalía y la cuota de ganancia, no entre la plusvalía y la ganancia mismas. Como en la cuota de ganancia la plusvalía se calcula sobre el capital total al que se refiere como a su medida, la plusvalía parece como derivada del capital total, como si emanase por igual de todas las partes que lo integran, por donde se esfuma en el concepto de la ganancia la diferencia orgánica entre el capital constante y el capital variable; es decir, que, en realidad, bajo esta su forma transfigurada de ganancia, la plusvalía niega su origen, pierde su carácter, el cual aparece aquí irreconocible. Mas, hasta el presente, la diferencia entre la ganancia y la

plusvalía se refería simplemente a un cambio cualitativo, a un cambio de forma, mientras que la verdadera diferencia de magnitud, en esta primera fase de la transformación, sólo existe entre la cuota de ganancia y la cuota de plusvalía, no entre la ganancia y la plusvalía mismas.

Otra cosa acontece tan pronto como se establece una cuota general de ganancia y, a través de ella, una ganancia media, correspondiente a la magnitud dada del capital empleado en las distintas esferas de producción.

Actualmente, es obra del azar el que la plusvalía y, por tanto, la ganancia obtenida realmente en una esfera concreta de producción coincidan con la ganancia que se contiene en el precio de venta de la mercancía. Por regla general, la ganancia y la plusvalía, no solamente sus cuotas correspondientes, son magnitudes realmente distintas. Partiendo de un grado dado de explotación del trabajo, la masa de la plusvalía obtenida en una rama especial de producción es ahora más importante para obtener la ganancia media total del capital de la sociedad, es decir, para la clase capitalista en su conjunto, que directamente para el capitalista dentro de cada rama especial de producción. Para éste solamente es importante³ siempre y cuando que la cantidad de plusvalía producida en su rama contribuya a determinar la regulación de la ganancia media. Pero éste es un proceso que se desarrolla a espaldas de él, que él no ve, que no comprende y que en realidad no le interesa. La verdadera diferencia de magnitud entre la ganancia y la plusvalía –y no sólo entre la cuota de ganancia y la cuota de plusvalía– en las distintas ramas de producción oculta enteramente la verdadera naturaleza y el origen de la ganancia no sólo para el capitalista, interesado en engañarse desde este punto de vista, sino también para el obrero. Con la transformación de los valores en precios de producción, perdemos de vista lo que constituye la base de la determinación del valor. Finalmente, si en la simple transformación de la plusvalía en ganancia la parte del valor de la mercancía que forma la ganancia se enfrenta a la otra parte del valor como el precio de costo de la mercancía, de tal modo que ya por este solo hecho se esfuma ante el capitalista el concepto del valor, pues no ve ante sí el trabajo total que cuesta la producción de la mercancía, sino solamente la parte de ese trabajo total que ha pagado en forma de medios de producción vivos o muertos, por lo cual la ganancia aparece ante él como algo exterior al valor inmanente de la mercancía, esta noción se ve ahora plenamente confirmada, fortalecida, cristalizada, ya que en realidad la ganancia añadida al precio de costo, cuando se enfoca una esfera determinada de producción, no se determina por los límites de la formación de valor que dentro de ella misma se opera, sino completamente al margen de ella.

El hecho de que esta trabazón interna se descubre por vez primera aquí, de que, como se verá por lo que sigue y en el libro IV, los economistas anteriores, o bien prescindiesen violentamente de las diferencias entre la plusvalía y la ganancia, la cuota de plusvalía y la cuota de ganancia, para poder retener como base la determinación del valor, o bien renunciasen con esta determinación del valor a toda base de razonamiento científico, para atenerse a aquellas diferencias manifiestas en la superficie de los fenómenos; esta confusión de los teóricos revela mejor que nada cómo el capitalista práctico prisionero de la lucha de la competencia e imposibilitado para ahondar en modo alguno de debajo de la superficie de sus fenómenos, tiene que sentirse completamente incapaz para captar a través de la apariencia la verdadera esencia interior y la estructura interna de este proceso.

Todas las leyes sobre el alza y la baja de la cuota de ganancia expuestas en la sección primera tienen, en realidad, la doble significación siguiente:

1) De una parte, trátase de las leyes de la cuota general de ganancia. Dado el gran número de causas distintas que, según lo que dejamos expuesto, hacen subir o bajar la

cuota de ganancia, podría creerse que la cuota general de ganancia tiene que cambiar necesariamente día tras día. Pero el movimiento operado en una esfera de producción se encarga de neutralizar el de las otras y las influencias se entrecruzan y compensan entre sí. Más adelante investigaremos cuál es, en última instancia, la tendencia de estas fluctuaciones, pero son, desde luego, lentas; la rapidez, la variedad de aspecto y la distinta duración de las fluctuaciones en las distintas esferas de producción hacen que se compensen parcialmente en su sucesión a lo largo del tiempo, de tal modo que la baja de los precios vaya seguida por un alza de precio y viceversa, que su radio de acción sea puramente local, es decir, que quede circunscrito a esferas especiales de producción, y finalmente, que las distintas fluctuaciones locales se neutralicen entre sí mutuamente. Sí operan dentro de cada rama especial de producción cambios, desviaciones de la cuota general de ganancia que, de una parte, se compensan dentro de un determinado período de tiempo, razón por la cual no repercuten sobre la cuota general y que, de otra parte, no repercuten sobre ella porque se ven neutralizadas por otras oscilaciones locales simultáneas. Como la cuota general de ganancia se halla determinada no sólo por la cuota de ganancia media vigente en cada esfera de producción, sino también por la distribución del capital total entre las distintas esferas especiales, y como esta distribución varía constantemente, esto constituye una causa más constante de los cambios que, a su vez, dado el carácter ininterrumpido y universal de este movimiento, se paraliza también a sí misma, en gran parte.

2) Dentro de cada esfera de producción queda un margen para un periodo más o menos largo durante el cual oscila la cuota de ganancia de esta esfera antes de que estas fluctuaciones, después de alza o la baja, se consoliden lo suficiente para ganar tiempo e influir, en la cuota general de ganancia, adquiriendo así una importancia más que local. Por eso dentro de estos límites en el espacio y en el tiempo rigen también aquí las leyes sobre la cuota de ganancia expuesta en la sección primera de este libro.

El punto de vista teórico –con motivo de la primera transformación de la plusvalía en ganancia– de que todas las partes de capital arrojen por igual ganancia⁴ expresa un hecho práctico. Cual quiera que sea la composición orgánica del capital industrial, ya se halle formado por una cuarta parte de trabajo muerto y tres cuarta partes del trabajo vivo o, a la inversa, por una cuarta parte de trabajo vivo y tres de trabajo muerto, y ya absorba como ocurrirá en el primer caso tres veces más trabajo sobrante o produzca tres veces más plusvalía que en el segundo –a base del mismo grado de explotación del trabajo y prescindiendo de diferencias individuales, que por lo demás desaparecen, puesto que en ambos casos tenemos ante nosotros simplemente la composición media de la esfera de producción en su conjunto–, el capital arroja siempre la misma cantidad de ganancia. El capitalista individual (o la totalidad de los capitalistas en cada esfera especial de producción), cuya mirada no alcanza muy lejos, cree con razón que su ganancia no procede exclusivamente del trabajo empleado por él o en su rama de producción. Y esto es absolutamente cierto, en lo que a su ganancia media se refiere. Hasta qué punto esta ganancia se deba a la explotación del trabajo en su conjunto por el capital total, es decir, por todos sus colegas capitalistas, esta trabazón, constituye para él un misterio completo, tanto más cuanto que ni los teóricos burgueses, los economistas políticos, han sabido descubrirlo hasta ahora. El ahorro de trabajo –no sólo del trabajo necesario para producir un determinado producto, sino también en cuanto al número de obreros ocupados– y empleo de trabajo muerto (capital constante) en mayor escala se considera como una operación muy acertada económicamente, que no parece atentar de antemano en modo alguno contra la cuota general de ganancia y la ganancia media. ¿Cómo va a ser el trabajo

vivo la fuente exclusiva de la ganancia si la reducción de la cantidad de trabajo necesaria para la producción no sólo no parece menoscabar la ganancia, sino que, en ciertas circunstancias, aparece incluso como fuente directa de aumento de la ganancia, al menos para el capitalista individual?

Si en una esfera dada de producción aumenta o disminuye la parte del precio de costo que representa el valor del capital constante, esta parte proviene de la circulación y entra desde el primer momento, acrecentada o disminuida, en el proceso de producción de la mercancía. Por otra parte, si el número de obreros empleado produce en el mismo período de tiempo más o menos que antes, si, por tanto, permaneciendo invariable el número de obreros, cambia la cantidad de trabajo necesaria para la producción de una determinada masa de mercancías, puede ocurrir que la parte del precio de costo que representa el valor del capital variable no sufra alteración, es decir, que entre con la misma magnitud que antes en el precio de costo del producto total. No obstante, cada una de las mercancías cuya suma forma el producto absorberá una cantidad mayor o menor de trabajo (pagado y también, por tanto, no retribuido). y asimismo, por consiguiente, una cantidad mayor o menor de lo que cuesta este trabajo, es decir, una cantidad mayor o menor de salario. El salario total pagado por el capitalista sigue siendo el mismo, pero sí lo calculamos en relación con cada unidad de la mercancía vemos que es distinto. Es, pues, como sí se operase un cambio en cuanto a esta

parte del precio de costo de la mercancía. Pues bien, si el precio de costo de cada mercancía aumenta o disminuye por efecto de estos cambios de valor, ya sea el de ella misma o el de los elementos que la forman (o del precio de costo de la suma de las mercancías producidas por un capital de magnitud dada) y la ganancia media es, por ejemplo, del 10%, seguirá siendo del 10%, aunque en relación con la mercancía aislada, este % represente una magnitud muy distinta según las variaciones consecutivas en el cambio de valor que presuponemos en el precio de costo de cada mercancía.⁵

Con respecto al capital variable –y esto es lo más importante, puesto que aquí reside la fuente de la plusvalía y porque todo lo que encubre su relación con un enriquecimiento del capitalista contribuye a mistificar todo el sistema– el problema se embrolla o aparece ante el capitalista del modo siguiente: supongamos que un capital variable de 100 libras esterlinas represente, por ejemplo, el salario semanal de 100 obreros. Si estos 100 obreros, a base de una jornada de trabajo dada, crean un producto semanal de 200 unidades de mercancía = 200 *M*, tendremos –prescindiendo de la parte del precio de costo que añade el capital constante– que, puesto que

$$100 \text{ libras esterlinas} = 200 M, \quad 1 M \frac{100 \text{ libras esterlinas}}{200} = 10 \text{ chelines}$$

Suponiendo ahora que se opere un cambio en la capacidad de producción del trabajo, que ésta se duplique, por ejemplo–, que el mismo número de obreros produzca en el mismo tiempo dos veces 200 *M* en vez de 200 solamente como antes, tendremos que, en este caso (y siempre calculando que el precio de costo se halla formado exclusivamente por el salario), como ahora

$$100 \text{ libras esterlinas} = 400 M, \quad 1 M = \frac{100 \text{ libras esterlinas}}{400} = 5 \text{ chelines}$$

Sí, por el contrario, la capacidad de producción se redujese a la mitad, tendríamos que el mismo trabajo de antes sólo produciría ahora

$$\frac{200 M}{2},$$

y como 100 libras esterlinas =

$$\frac{200 M}{2},$$

resultaría que 1 M =

$$\frac{200 \text{ libras esterlinas}}{200} = 1 \text{ libra esterlina.}$$

Los cambios que afectan al tiempo de trabajo necesario para la producción de las mercancías, y por tanto a su valor, aparecen ahora, con respecto a su precio de costo, y también a su precio de producción, como una distinta distribución del mismo salario sobre una cantidad mayor o menor de mercancías, según la cantidad mayor o menor de mercancías que se produzcan con el mismo salario en el mismo tiempo de trabajo. Lo único que ve el capitalista y el economista, es que la parte del trabajo retribuido que corresponde a cada unidad de mercancía varía con la productividad del trabajo, y con ella el valor de cada unidad; no ve que lo mismo se produce con el trabajo no retribuido contenido en cada unidad, tanto menos cuanto que la ganancia media sólo se halla, en realidad, determinada fortuitamente por el trabajo no retribuido absorbido en su esfera de producción. Sólo a través de esta forma burda y carente de sentido se trasluce ahora el hecho de que el valor de las mercancías se determina por el trabajo contenido en ellas.

Pie de página capítulo IX

1 Cherbuliez [*Riche ou pauvre*, París–Ginebra, 1840, pp. 116 s.].

2 Corbet [*An Inquiry into the Causes and Modes of the Wealth of Individuals*, Londres, 1841], p. [33 s.] 174.

3 Aquí se prescinde, claro está, de la posibilidad de arrancar una ganancia extraordinaria mediante una rebaja de salarios, precios de monopolio, etc. (*F.E.*)

4 Malthus [*Principles of Political Economy*, 2º ed., Londres 1836, p. 2681.

5 Corbet [*An Inquiry*, etc., p. 20].

CAPITULO X

NIVELACION DE LA CUOTA GENERAL DE GANANCIA POR MEDIO DE LA COMPETENCIA. PRECIOS COMERCIALES Y VALORES COMERCIALES. SUPERGANANCIA

Una parte de las esferas de producción presenta una composición media, por lo que se refiere a los capitales en ellas invertidos, es decir, una composición que corresponde íntegra o aproximadamente a la composición del capital medio de la sociedad.

El precio de producción de las mercancías producidas en estas esferas coincide total o aproximadamente con su valor expresado en dinero. Si no pudiésemos llegar al límite matemático por otros medios, podríamos llegar por éste. La competencia divide el capital de la sociedad entre las distintas esferas de producción de tal modo que los precios de producción en cada una de estas esferas se establecen tomando como pauta los precios de producción vigentes en estas esferas de composición social media, es decir, de modo que sean $= pc + pc X g'$ (iguales al precio de costo más el producto de la cuota de ganancia media en el precio de costo). Pero esta cuota de ganancia media no es sino la ganancia porcentualmente calculada que se obtiene en aquella esfera de composición social media, en que por tanto la ganancia coincide con la plusvalía. La cuota de ganancia es, pues, la misma en todas las esferas de producción, es decir, se nivela en todas ellas a base de la que rige en estas esferas medias de producción en que impera la composición media del capital. Según esto, la suma de las ganancias obtenidas en todas las esferas de producción deberá ser igual a la suma de las plusvalías, y la suma de los precios de producción del producto total de la sociedad, igual a la suma de sus valores. Pero es evidente que la compensación entre las distintas esferas de producción de composición orgánica deberá tender siempre a igualarlas con las esferas de composición media, lo mismo cuando éstas correspondan exactamente a la media social que cuando sólo correspondan a ella de un modo aproximado. Entre las que se aproximan más o menos prevalece, a su vez, la misma tendencia a la nivelación, orientada hacia la posición media ideal, es decir, no existente en la realidad; o, lo que es lo mismo, la tendencia a normarse en torno a sí misma). De este modo prevalece, pues, necesariamente, la tendencia a convertir los precios de producción en formas simplemente transfiguradas del valor, o las ganancias en simples partes de la plusvalía, distribuidas no en función de la plusvalía obtenida en cada rama especial de producción, sino en función de la masa del capital empleado en cada rama de producción, de tal modo que a masas de capital de igual magnitud, cualquiera que sea su composición orgánica, corresponden participaciones iguales (partes alícuotas iguales) de la totalidad de la plusvalía obtenida por el capital de la sociedad en su conjunto.

Por consiguiente, tratándose de capitales de composición media o parecida a la media, el precio de producción coincide total o aproximadamente con el valor y la ganancia, con la plusvalía por ellos obtenida. Todos los demás capitales, cualquiera que sea su composición, tienden bajo la acción de la concurrencia a nivelarse con éstos. Y como los capitales de composición media o parecida a la media corresponden total o aproximadamente al capital medio de la sociedad, tenemos que todos los capitales, cualquiera que sea la plusvalía engendrada por ellos, tienden a realizar mediante los precios de sus mercancías, en vez de esta plusvalía, la ganancia media; es decir, tienden a realizar los precios de producción.

Por otra parte, puede afirmarse que dondequiera que se establece una ganancia media, es decir, una cuota general de ganancia –cualquiera que sea el modo como se obtenga este resultado–, esta ganancia media no puede ser otra cosa que la ganancia correspondiente al capital medio de la sociedad, cuya suma es igual a la suma de las plusvalías, y que los precios obtenidos al sumar esta ganancia media a los precios de costo no pueden ser sino los valores convertidos en precios de producción. El hecho de que algunos capitales invertidos en determinadas esferas de producción puedan no someterse, por la razón que sea, al proceso de nivelación a que nos estamos refiriendo, no hace cambiar en lo más mínimo los términos del problema. En este caso, la ganancia media se calculará a base de la parte del capital social que entra en el proceso de nivelación. Es evidente que la ganancia media no puede ser otra cosa que la masa total de la plusvalía, dividida entre las masas de capital de cada esfera de producción en proporción a sus magnitudes. Es la totalidad del trabajo no retribuido realizado, y esta masa total se traduce, lo mismo que la del trabajo retribuido, el muerto y el vivo, en la masa total de mercancías y dinero que corresponde a los capitalistas.

El problema verdaderamente difícil que aquí se plantea consiste en saber cómo se opera esta compensación de las ganancias para formar la cuota general de ganancia, puesto que se trata, evidentemente, de un resultado que no puede constituir un punto de partida.

Es evidente, ante todo, que la tasación de los valores de las mercancías, en dinero, por ejemplo, sólo puede ser resultado de su intercambio y que, si por tanto, damos por supuesta esta tasación, tenemos que considerarla necesariamente como el resultado de los cambios reales de valor–mercancía contra valor de mercancía. Pero, ¿cómo ha podido realizarse este cambio de mercancías a base de sus valores reales?

Supongamos, en primer lugar, que todas las mercancías, fruto de las distintas ramas de producción, se venden por sus valores reales. ¿Qué ocurriría entonces? Que, según lo expuesto más arriba, regirían en las distintas esferas de producción cuotas muy distintas de ganancia. *Prima facie*, son dos cosas completamente distintas el que las mercancías se vendan por sus valores (es decir, el que se cambien entre si en proporción al valor contenido en ellas, a sus precios–valores) o el que se vendan a precios tales, que su venta arroje ganancias iguales por las masas iguales de los capitales invertidos en su producción respectiva.

El hecho de que los capitales que ponen en movimiento cantidades desiguales de trabajo vivo produzca cantidades desiguales de plusvalía presupone, hasta cierto punto por lo menos, que el grado de explotación del trabajo o la cuota de plusvalía son los mismos o que las diferencias contenidas en ellos se consideran niveladas mediante causas reales o imaginarias (convencionales) de compensación. Esto presupone la concurrencia entre los obreros y la nivelación mediante su emigración constante de una rama de producción a otras. Esta cuota general de plusvalía es la premisa de que partimos –en cuanto a la tendencia, como todas las leyes económicas– para simplificar teóricamente el problema; en realidad, es una premisa efectiva del régimen capitalista de producción, aunque se vea más o menos entorpecida por las fricciones prácticas producidas por diferencias locales más o menos importantes, como por ejemplo, la legislación local (*settlement laws*) que rige para los obreros agrícolas en Inglaterra. Pero, teóricamente, se parte del supuesto de que las leyes de la producción capitalista se desarrollan en estado de pureza. En la realidad, las cosas ocurren siempre aproximadamente; pero la aproximación es tanto mayor cuanto más

desarrollada se halla la producción capitalista y más se elimina su mezcla y su entrelazamiento con los vestigios de sistemas económicos anteriores.

Toda la dificultad proviene del hecho de que las mercancías no se cambian simplemente como tales *mercancías*, sino como *productos de capitales* que reclaman una participación proporcionada a su magnitud en la masa total de la plusvalía, o participación igual sí su magnitud es igual. Y el precio total de las mercancías producidas por un capital determinado en un determinado plazo de tiempo que satisfacer esta pretensión. Pues bien, el precio total de estas mercancías, es, la suma de los precios de las distintas mercancías que forman el producto del capital.

El *punctum saliens* (13) se destacará casi siempre si formulamos el problema así: supongamos que los obreros se hallen directamente en posesión de sus medios de producción respectivos y cambien entre sí sus mercancías. En tales condiciones, estas mercancías no serán producto del capital. Según el carácter técnico de sus trabajos, será distinto el valor de los medios y materiales de trabajo empleados en las distintas ramas de actividad; asimismo serán necesarias, prescindiendo del valor desigual de los medios de producción empleados, distintas cantidades de éstos para desarrollar una cantidad determinada de trabajo, según que una mercancía concreta pueda elaborarse en una hora, otra cueste un día de trabajo, etc. Supongamos, además, que estos obreros trabajen por término medio la misma cantidad de tiempo, incluyendo las compensaciones impuestas por la distinta intensidad, del trabajo, etc. Según esto, dos obreros repondrán con sus mercancías, producto de su trabajo diario, sus inversiones, los precios de costo de los medios de producción consumidos, los cuales serán distintos según el distinto carácter técnico de sus ramas de trabajo. En segundo lugar, ambos obreros crearán la misma cantidad de valor nuevo, o sea, el valor añadido a los medios de producción por la jornada de trabajo. Este valor nuevo será la plusvalía, el trabajo sobrante después de cubrir sus necesidades más perentorias, y su resultado pertenecerá a los mismos obreros. Expresándonos en términos capitalistas, diremos que ambos obtendrán el mismo salario más la misma ganancia = al valor expresado, por ejemplo, en el producto de una jornada de trabajo de diez horas, Pero, ante todo los valores de sus mercancías serán distintos. En la mercancía I, por ejemplo, se contendrá una parte mayor de valor para los medios de producción empleados que en la mercancía II y, para señalar desde luego todas las posibles diferencias, tendremos que la mercancía I absorberá más trabajo vivo, exigirá por tanto más tiempo de trabajo para su elaboración que la mercancía II. El valor de estas mercancías I y II será, por consiguiente, muy distinto. Y lo mismo las sumas de los valores de las mercancías producto del trabajo ejecutado por el obrero I y el obrero II en un determinado período de tiempo. También serán muy distintas las cuotas de ganancia en I y II, si llamamos cuota de ganancia, aquí, a la proporción entre la plusvalía y el valor total de los medios de producción invertidos. Los medios de subsistencia que I y II consumen diariamente durante la producción, y que representan aquí el salario, constituyen en este caso la parte de los medios de producción invertidos que en otras condiciones agrupamos bajo el nombre de capital variable. En cambio, la plusvalía para el mismo tiempo de trabajo sería la misma en I y en II o, dicho en términos más exactos, como tanto I como II obtienen el valor del producto de una jornada de trabajo, perciben, después de deducir el valor de los elementos “constantes” adelantados, valores iguales, una parte de los cuales puede considerarse como reposición de los medios de subsistencia consumidos en la producción y otra parte como plusvalía que queda después de reponer aquellos medios de vida. Si I tiene más gastos, éstos se reponen mediante la parte mayor de valor de su mercancía que viene a reponer esta parte “constante”, razón por la cual se verá obligado a convertir de nuevo en

elementos materiales de este capital constante una parte mayor del valor total de su producto, mientras que II, si es verdad que percibe menos, también tiene que hacer revertir una parte menor. Por consiguiente, partiendo de este supuesto, la diferencia existente entre las cuotas de ganancia sería, como vemos, un factor indiferente, del mismo modo que es indiferente hoy para el obrero asalariado el saber en qué cuota de ganancia se traduce la cantidad de plusvalía rendida por él y del mismo modo que es también indiferente en el comercio internacional la diversidad de las cuotas de ganancia que rigen entre las diversas naciones en cuanto a su cambio de mercancías.

El cambio de mercancías por su valor aproximado, precisa un grado menor de desarrollo que el cambio a los precios de producción que requiere un nivel determinado del desarrollo capitalista.

Cualquiera que sea la manera en que los precios de diferentes mercancías son previamente fijados o regulados unos en relación a otros, la ley del valor domina su movimiento. Allí donde disminuye el tiempo de trabajo necesario para producir esas mercancías, los precios bajan; allí donde aumenta, los precios suben, con las demás circunstancias iguales.

Aun sin tener en cuenta el hecho de que los precios y su movimiento son determinados por la ley del valor, es totalmente conforme con la realidad el considerar que el valor de las mercancías precede a su precio de producción no sólo desde el punto de vista teórico, sino también histórico. Ello es valedero para los casos en que los medios de producción perteneciesen al obrero, lo mismo en los casos del mundo antiguo como del mundo moderno, para el campesino poseedor de la tierra que cultiva él mismo, como para el artesano. Concuera esto también con nuestra opinión expuesta anteriormente (véase tomo I, p. 54)¹ de que la transformación de los productos en mercancías resulta del intercambio entre diferentes comunidades y no entre miembros de una sola comuna. Y lo que vale para estas condiciones primitivas vale igualmente para las condiciones ulteriores fundadas en la esclavitud y en la servidumbre, y lo mismo para las corporaciones artesanales, durante tanto tiempo como los medios de producción inmovilizados en cada rama no puedan ser transferidos sino con dificultades, de una rama a otra, y que en ciertos límites, las diferentes esferas de producción se comporten entre sí como lo harían países extranjeros o colectividades comunistas.

Para que los precios a que se cambian entre sí las mercancías correspondan aproximadamente a sus valores sólo es necesario: 1° que el cambio de las diversas mercancías deje de ser un cambio puramente casual o simplemente ocasional; 2° que, siempre que se trate del cambio directo de mercancías, éstas se produzcan de una y otra parte en la cantidades proporcionales aproximadamente necesarias para el cambio lo que indica la experiencia mutua del mercado y es, por tanto resultado del cambio continuo; 3° refiriéndose a la venta, que ningún monopolio natural o artificial permita a uno de los contratante vender por más del valor o le obligue a desprenderse de sus mercancía por menos de lo que vale. Por monopolio fortuito entendemos aquel que disfruta el comprador o el vendedor gracias al estado fortuito de la oferta y la demanda.

El supuesto de que las mercancías de las diversas esferas de producción se venden por sus valores sólo significa, naturalmente, que su valor constituye el centro de gravitación en torno al cual girar sus precios y a base del cual se compensan sus constantes alzas y bajas Pero, además, habrá que distinguir siempre un *valor comercial*, del que hablaremos más adelante, del valor individual de las distintas mercancías producidas por los diversos productores. El valor individual de algunas de estas mercancías será inferior al valor comercial (e decir, se requerirá para su producción menos tiempo de trabajo de que indica

el valor comercial) , el de otras será superior a él. El valor comercial deberá considerarse, de una parte, como el valor medio de las mercancías producidas en una esfera de producción; de otra parte, como el valor individual de las mercancías producidas por debajo de las condiciones medias de su esfera de producción y que constituyen la gran masa de los productos de la misma. Tienen que darse combinaciones extraordinarias para que las mercancías producidas en las peores condiciones o en las condiciones más favorables regulen e valor comercial, que constituye a su vez el centro de gravitación para los precios del mercado, los cuales son los mismos siempre para la mercancías de la misma clase. Si la oferta de mercancías al valor medio, es decir, al valor medio de la masa que oscila entre los dos extremos, satisface la demanda normal, las mercancías cuyo valor individual es inferior al valor comercial realizan una plusvalía o ganancia extraordinaria, mientras que aquellas cuyo valor individual es superior al valor comercial no pueden realizar una parte de la plusvalía que en ellas se contiene.

No sirve de nada decir que la venta de las mercancías producidas en las peores condiciones demuestra que estas mercancías son necesarias para hacer frente a la demanda. Sí en el caso que damos por supuesto el precio fuese más alto que el valor medio del mercado, la demanda sería menor. A base de ciertos precios, una clase de mercancías puede ocupar cierto sitio en el mercado; el sitio sólo rige siendo el mismo, al cambiar los precios, cuando el precio más alto lleva aparejada una cantidad menor de mercancías y el precio más bajo una cantidad de mercancías mayor. Por el contrario, si la demanda es tan grande que no se reduce aunque el precio se regule por el valor de las mercancías producidas en las peores condiciones, serán éstas las que determinen el valor comercial. Mas para esto es necesario que la demanda exceda de la normal o que la oferta sea inferior a la normal. Finalmente, si la masa de las mercancías producidas excede de la que puede encontrar salida a los precios comerciales medios, son las mercancías producidas en las mejores condiciones las que regulan el valor comercial. Los productores pueden, por ejemplo, vender sus mercancías total o aproximadamente por su valor individual, pudiendo ocurrir que las mercancías producidas en las peores condiciones no realicen siquiera su precio de costo, mientras que las del promedio sólo realizan una parte de la plusvalía contenida en ellas. Y lo que decimos del valor comercial es también aplicable al precio de producción, cuando éste sustituya al valor comercial. El precio de producción se regula en cada una de las esferas y con arreglo a las circunstancias especiales. Y es, a su vez, el centro en torno al cual giran los precios comerciales diarios y a base del cual se compensan dentro de determinados períodos. (Véase Ricardo, sobre la determinación del precio de producción por los que trabajan en las peores condiciones [*Principios*, ed. F. de C. E., México, pp. 55–56]).

Pero, cualquiera que sea el modo como se regulen los precios, los resultados son los siguientes:

- 1) La ley del valor preside el movimiento de los precios, ya que al disminuir o aumentar el tiempo de trabajo necesario para la producción los precios de producción aumentan o disminuyen. En este sentido dice Ricardo (quien se da cuenta, indudablemente, que sus precios de producción difieren de los valores de las mercancías) que *the inquiry to which he wishes to draw the reader's attention, relates, to the effect of the variations in the relative value of commodities, and not in their absolute value* [Ricardo, *ob. cit.*, p. 15] [pp. 16–7 de la ed. F. de C. E.].
- 2) La ganancia media que determina los precios de producción debe ser aproximadamente igual a la cantidad de plusvalía que revierte a un capital dado, considerado como parte

alícuota del capital social. Pongamos que la cuota general de ganancia, por tanto el beneficio medio expresado en valor–dinero, sea superior a la plusvalía media efectiva calculada de acuerdo a su valor–dinero. Para los capitalistas es entonces indiferente que se asignan recíprocamente un beneficio del 10 o de 15 %. Uno de esos porcentajes no corresponde a un mayor valor–mercancía real que el otro, puesto que la expresión monetaria es exagerada por una parte y la otra. Hemos supuesto que los obreros reciban su salario normal; el aumento del beneficio medio no expresa por tanto un descuento real del salario, es decir, que es bien divergente de la plusvalía normal del capitalista. En cuanto a los obreros, el alza de precios de las mercancías resultantes del aumento del beneficio medio debe corresponder con un crecimiento de la expresión monetaria del capital variable. En realidad, esta elevación nominal general de la cuota de ganancia y del beneficio medio – que lo hace superior a la cuota resultante de la división de la plusvalía real por el capital total adelantado–, no puede tener lugar sin producir un aumento del salario, así como un alza en el precio de las mercancías que constituyen el capital constante. Lo inverso se realiza en cuanto a la baja. Puesto que el valor total de las mercancías determina la plusvalía global y que ésta regula el monto del beneficio medio, por lo tanto la cuota general de ganancia –sea como norma general, sea regulando las fluctuaciones–, la ley del valor regula a su vez los precios de producción.

Lo que consigue la concurrencia, empezando por una esfera concreta de producción, es establecer una plusvalía y un precio comercial iguales partiendo de los diversos valores individuales de las mercancías. Pero la competencia de los capitales en las distintas esferas de producción es la que fija el precio de producción, el cual nivela las cuotas de ganancia entre las distintas esferas. Para lograr lo segundo hace falta que el régimen capitalista de producción se halle más desarrollado que para realizar lo primero.

Para que mercancías de la misma esfera de producción, de la misma clase y aproximadamente de la misma calidad, puedan venderse por sus valores son necesarias dos cosas:

1) Es necesario que los distintos valores individuales se nivelen en torno a *un* valor social, el valor comercial a que nos hemos referido más arriba, para lo cual se requiere que exista una competencia entre los productores de la misma clase de mercancías, y, además, que exista un mercado en el que todos ellos pongan a la venta sus productos. Para que el precio comercial de mercancías idénticas, pero producidas tal vez con un matiz individual cada una de ellas, corresponda al valor comercial, no difiera de él ni por exceso ni por defecto, es necesario que la presión que ejercen entre sí los distintos vendedores sea lo suficientemente grande para lanzar al mercado la masa de mercancías que reclaman las necesidades sociales, es decir, la cantidad por la que la sociedad se halla en condiciones de pagar el valor comercial. Si la masa de productos lanzada al mercado excede de esta cantidad, las mercancías tendrán que venderse necesariamente por debajo de su valor comercial; y a la inversa, tendrán que venderse por encima de su valor comercial si la masa de productos no es lo suficientemente grande para cubrir aquellas necesidades o, lo que tanto vale, si la presión de la competencia entre los vendedores no es lo bastante fuerte para obligarlos a lanzar al mercado esta masa de mercancías. Si variase el valor comercial, variarían también las condiciones en que podría venderse la masa total de mercancías. Al bajar el valor comercial, crecerán por término medio las necesidades sociales (que, para estos efectos, son siempre necesidades solventes), pudiendo absorber, dentro de ciertos límites, cantidades mayores de mercancías. Al aumentar el valor comercial, se contraerán las necesidades sociales con respecto a estas mercancías, pudiendo ser absorbidas masas menores de ellas. Por tanto, si la oferta y la demanda regulan el precio comercial, o mejor

dicho, las oscilaciones de los precios comerciales con respecto al valor comercial, tenemos que, por otra parte, el valor comercial regula la proporción entre la oferta y la demanda o es el centro en torno al cual las fluctuaciones de la oferta y la demanda hacen variar los precios del mercado.

Si observamos la cosa más de cerca, vemos que las condiciones que rigen para el valor de una mercancía determinada se reproducen aquí como condiciones para el valor de la suma total de mercancías de una clase; la producción capitalista es de por sí producción de masas. Igualmente otros sistemas de producción menos desarrollados concentran mercancías en manos de un número relativamente reducido de comerciantes –al menos en cuanto a las mercancías principales– y ponen en venta lo producido en pequeñas masas como un producto común, aunque sea fruto de muchos pequeños productores; como producto común de toda una rama de producción o de un contingente mayor o menor dentro de ella.

Observaremos aquí, muy de pasada, que las 'necesidades sociales', es decir, lo que regula el principio de la demanda, se halla esencialmente condicionado por la relación de las distintas clases entre sí y por su respectiva posición económica; es decir, en primer lugar, por la relación existente entre la plusvalía total y el salario y, en segundo lugar, por la relación entre las diversas partes en que se descompone la plusvalía (ganancia, interés, renta del suelo, impuestos, etc.); por donde vuelve a demostrarse aquí que nada absolutamente puede explicarse por la relación entre la oferta y la demanda si no se expone previamente la base sobre la que descansa esta relación.

Aunque ambos elementos, la mercancía y el dinero, son unidades de valor de cambio y valor de uso, ya veíamos más arriba (libro I, cap. I, 3 [pp. 15 s.]) que en las operaciones de compra y venta estas dos funciones aparecen polarizadas en los dos extremos, de tal modo que la mercancía (vendedor) representa el valor de uso y el dinero (comprador) el valor de cambio. La mercancía encierra valor de uso, satisface una necesidad social, y ello constituye precisamente uno de los requisitos de la venta. El otro requisito es, como veíamos, que la cantidad de trabajo contenido en la mercancía represente trabajo socialmente necesario, es decir, que el valor individual (y lo que, bajo esta premisa, supone lo mismo: el precio de venta) de la mercancía coincida con su valor social.²

Apliquemos ahora el razonamiento precedente a la masa de mercancías lanzada al mercado como producto de toda una esfera.

La manera más fácil de exponer el problema es considerar toda la masa de mercancías de *una* rama de producción como *una sola* mercancía y la suma de los precios de infinidad de mercancías idénticas está condensada en *uno solo*. De este modo, lo que hemos dicho de la mercancía aislada será ahora aplicable literalmente a la masa de mercancías de una determinada rama de producción lanzada al mercado. La norma de que el valor individual de la mercancía debe corresponder a su valor social aparece expresada o concretada ahora en el sentido de que la cantidad total de mercancías encierra el tiempo social necesario para su producción y de que el valor de esta masa = a su valor comercial.

Supongamos ahora que la gran masa de estas mercancías se produzca aproximadamente bajo las mismas condiciones sociales normales, de tal modo que este valor sea al mismo tiempo el valor individual de las distintas mercancías que forman esta masa. Si una parte relativamente pequeña se produce en condiciones menos favorables y otra en condiciones más beneficiosas, de tal modo que el valor individual de una parte sea superior y el de otra parte inferior al valor medio de la gran masa de las mercancías, pero compensándose estos dos extremos y haciendo que el valor medio de las mercancías que en ellos figuren sea igual al valor de las mercancías pertenecientes a la gran masa intermedia, resultará que el

valor comercial aparece determinado por el valor de las mercancías producidas en las condiciones medias.³ El valor de la masa total de mercancías es igual a la suma real de los valores de todas las mercancías sueltas, tanto de aquellas que se producen en las condiciones medias como de las que se producen en condiciones superiores o inferiores a ellas. En ese caso, el valor comercial o el valor social de la masa de mercancía —el tiempo de trabajo necesario contenido en ella— se determina por el valor de la gran masa producida en condiciones medias.

Supongamos, por el contrario, que la cantidad total de las mercancías de que se trate y que han sido lanzadas al mercado siga siendo la misma, pero que el valor de las mercancías producidas en las condiciones peores no se compense con el valor de las producidas en las condiciones mejores, de tal modo que la parte de la masa producida en las condiciones peores constituye una magnitud relativamente importante, comparada tanto con la masa intermedia como con el otro extremo: en este caso, es la masa producida en las condiciones peores la que regula el valor del mercado o el valor social.

Supongamos, finalmente, que la masa de mercancías producida en condiciones superiores a las medias supere considerablemente a la producida en peores condiciones y constituya incluso una cantidad importante con respecto a la producida en condiciones medias; en este caso, será la parte producida en las condiciones mejores la que regule el valor comercial. Prescindimos aquí del caso de abarrotamiento del mercado, en que es siempre la parte producida en mejores condiciones la que regula el precio comercial; pero aquí no se trata ya del precio comercial, en cuanto es distinto del valor comercial, sino de las diversas determinaciones del valor comercial mismo.⁴

En realidad, considerada la cosa en todo rigor (aunque naturalmente, en la práctica las cosas sólo se presentan de un modo aproximado y con miles de modificaciones), en el caso I el valor comercial regulado por los valores medios de toda la masa es igual a la suma de sus valores individuales, aunque en lo que se refiere a las mercancías producidas en los extremos este valor se presente como el valor medio que se les impone. Los productores situados en el extremo peor deberán vender sus mercancías, en este caso, por debajo del valor individual, mientras que los situados en el extremo mejor las venderán por encima de él.

En el caso II, las masas individuales de mercancías producidas en los dos extremos no se compensan, sino que es la masa producida en las condiciones peores la que da la pauta. En rigor, el precio medio o el valor comercial de cada mercancía o de cada parte alícuota de la masa total de mercancías se hallará ahora determinada por el valor total de la masa, obtenido por la suma de los valores de las mercancías producidas bajo las diversas condiciones, y por la parte alícuota de este valor total correspondiente a cada mercancía. El valor comercial así obtenido sería superior al valor individual no sólo de las mercancías pertenecientes al extremo más favorable, sino también de las de la capa intermedia; pero seguiría siendo más bajo que el valor individual de las mercancías producidas en el extremo más desfavorable. Su acercamiento a éste e incluso su fusión con él dependerá por entero de la proporción que represente dentro de la rama de producción de que se trate la masa de mercancías producidas en el extremo más favorable. Si la demanda descuella poco, será el precio individual de las mercancías producidas en condiciones desfavorables el que regule el precio comercial.

Finalmente, si, como ocurre en el caso III, la cantidad de mercancías producidas en las condiciones más desfavorables representa una proporción mayor, comparada no sólo con el otro extremo, sino con las condiciones medias, el valor comercial descenderá por debajo del valor medio. El valor medio, obtenido mediante la adición de las sumas de valor de los

dos extremos y la del centro, es aquí inferior al valor del centro y se acerca a él o se aleja de él según la proporción que el extremo favorable represente. Si la demanda es floja con respecto a la oferta, la parte favorablemente situada, por grande que sea, se abrirá paso violentamente reduciendo su precio a su valor individual. El valor comercial no puede coincidir nunca con este valor individual de las mercancías producidas en las mejores condiciones, a menos que la oferta predomine considerablemente sobre la demanda.

Esta determinación del valor comercial, que aquí ha sido expuesta *en abstracto*, se establece en el mercado real por medio de la concurrencia entre los compradores, a condición de que la demanda sea precisamente lo bastante grande para absorber la masa de mercancías a base del valor así establecido. Con lo cual llegamos al segundo punto:

2) Decir que la mercancía tiene valor de uso quiere decir sencillamente que satisface alguna necesidad social, cualquiera que ella sea. Cuando tratábamos de mercancías aisladas, podíamos dar por supuesto que existía la necesidad de esta determinada mercancía –en cuyo precio iba ya implícita su cantidad–, sin preocuparnos de la importancia que tiene por la necesidad a satisfacer. Pero esta importancia pasa a ser un factor esencial tan pronto como aparecen, de un lado, el producto de toda una rama de producción y, de otro, la necesidad social. Ahora, es necesario tener en cuenta la medida, es decir, el volumen de la necesidad social que se trata de satisfacer.

En las consideraciones anteriores sobre el valor comercial partíamos del supuesto de que la masa de las mercancías producidas permanecía idéntica, era un factor dado; de que sólo cambiaba la proporción de las partes integrantes de esta masa, producida en condiciones distintas, y de que, por tanto, el valor comercial de la misma masa de mercancías se regulaba de distinto modo. Supongamos que esta masa constituya la cantidad normal de la oferta, prescindiendo para estos efectos de la posibilidad de que una parte de las mercancías producidas se retire temporalmente del mercado. Si la demanda con respecto a esta masa sigue siendo también la normal, la mercancía se venderá por su valor comercial, cualquiera que sea el caso de los tres investigados más arriba que regule este valor comercial. La masa de mercancías no satisface solamente una necesidad, sino que la satisface en su volumen social. Si, por el contrario, la cantidad es menor o mayor que la demanda de ella, se darán divergencias del precio comercial con respecto al valor comercial. La primera divergencia será la de que cuando la cantidad sea demasiado pequeña el valor comercial se hallará siempre regulado por la mercancía producida en las peores condiciones, mientras que cuando sea demasiado grande lo estará por la producida en las condiciones mejores: es decir, que en cualquiera de estos dos casos será uno de los dos extremos el que determine el valor comercial, a pesar de que, con arreglo a la simple proporción entre las masas producidas en condiciones distintas, debiera obtenerse otro resultado. Si la diferencia entre la demanda y el volumen de producción es más importante todavía, el precio comercial diferirá también más considerablemente del valor comercial en más o en menos. La diferencia entre la cantidad de las mercancías producidas y la cantidad a que las mercancías se venden por su valor comercial puede, sin embargo, responder a una doble causa. Puede ocurrir, en efecto, que varíe la cantidad misma, que sea demasiado grande o demasiado pequeña, en cuyo caso la reproducción se operaría, por tanto, en otra escala que la que regularía el valor comercial dado. En este caso, habrá variado la oferta, aunque la demanda seguirá siendo la misma, lo que se traducirá en una superproducción o infraproducción relativa. Pero puede también ocurrir que la reproducción, es decir, la oferta, siga siendo la misma, pero que la demanda disminuya o aumente, cosa que puede responder a diversas razones. En este caso, aunque la magnitud absoluta de la oferta siga siendo la misma, habrá cambiado su magnitud relativa, es decir, comparada con, o medida

por el volumen de la necesidad. El efecto será el mismo que en el primer caso, sólo que a la inversa. Finalmente, si se operan cambios en ambos sentidos pero en dirección contraria o en la misma dirección, pero en distinta medida; en una palabra, si se operan cambios en un doble aspecto, pero modificando la proporción anterior entre los dos lados, el resultado final se reducirá siempre, necesariamente, a uno de los dos casos examinados anteriormente.

La verdadera dificultad con que tropezamos al determinar en términos generales el concepto de la oferta y la demanda es que parece reducirse a una tautología. Fijémonos primeramente en la oferta, en el producto que aparece en el mercado o que puede suministrarse a éste. Para no entrar en detalles completamente inútiles desde el punto de vista de esta investigación, pensemos en la masa de la reproducción anual dentro de cada rama industrial concreta, prescindiendo para ello de la mayor o menor capacidad para poseer las distintas mercancías retiradas del mercado y acumuladas con vista al consumo del año siguiente, supongamos. Esta reproducción anual expresa ante todo una determinada cantidad, una medida o un número, según que la masa de mercancías se mida como una masa discontinua o continua; no se trata simplemente de valores de uso destinados a satisfacer necesidades humanas, sino de valores de uso que se hallan en el mercado en una cantidad dada. En segundo lugar, esa cantidad de mercancías tiene un valor comercial determinado, que se puede expresar como un múltiplo del valor comercial de la mercancía o de la cantidad de mercancías que se tome como unidad. Entre el volumen cuantitativo de las mercancías que se hallan en el mercado y su valor comercial no existe, por tanto, ninguna relación necesaria en el sentido de que, por ejemplo, algunas mercancías poseen un valor específicamente alto y otras un valor específicamente bajo de tal modo que una suma dada de valor puede expresarse en una cantidad muy grande de unas mercancías y en una cantidad muy pequeña de otras. Entre la cantidad de los artículos que figuran en el mercado y el valor comercial de estos artículos sólo existe la siguiente relación: partiendo de una base dada de productividad del trabajo, la fabricación de una determinada cantidad de artículos, en cada esfera especial de producción, exige una determinada cantidad de tiempo de trabajo social, aunque esta proporción varía completamente según las distintas esferas de producción y no guarda la menor relación interna con la utilidad de estos artículos ni con el carácter especial de sus valores de uso. Suponiendo que todas las demás circunstancias sean idénticas, podemos decir que si la cantidad a de una clase de mercancía cuesta b tiempo de trabajo, la cantidad na costará nb tiempo de trabajo. Además, cuando la sociedad quiera satisfacer necesidades y producir artículos con este fin, deberá pagarlos. En efecto, como en la producción de mercancías se da por supuesta la división del trabajo, tenemos que la sociedad compra estos artículos invirtiendo en su producción una parte de su tiempo de trabajo disponible; es decir, los compra con una determinada cantidad del tiempo de trabajo de que esta sociedad dada puede disponer. La parte de la sociedad a la que corresponde, según la división del trabajo, invertir su trabajo en la producción de estos artículos concretos, debe obtener un equivalente mediante el trabajo social representado por los artículos que satisface sus necesidades. Pero no existe una relación necesaria, sino una relación puramente fortuita entre la cantidad total del trabajo social invertido para producir un artículo destinado a la sociedad, es decir, entre la parte alícuota de su fuerza total de trabajo que la sociedad invierte en la producción de este artículo, o sea, entre el volumen que la producción de este artículo ocupa dentro de la producción total, de una parte, y de otra el volumen en que la sociedad reclame satisfacción de la necesidad que aquel artículo concreto viene a cubrir. Cada artículo tomado aisladamente y toda cantidad determinada de una clase de mercancía puede contener el trabajo social necesario para su producción y,

desde este punto de vista, el valor comercial de toda la clase representa solamente trabajo necesario. Sin embargo, cuando la mercancía concreta de que se trata se produce en cantidad que rebasa el límite de las necesidades sociales, se derrocha una parte del tiempo de trabajo social y la masa de mercancías representa en el mercado, en estos casos, una cantidad mucho menor de trabajo social que la que realmente encierra. (Sólo allí donde la producción se halla sujeta al control preestablecido de la sociedad, puede ésta establecer la coordinación necesaria entre el tiempo de trabajo social invertido en la producción de determinados artículos y el volumen de la necesidad social que estos artículos vienen a satisfacer.) Estas mercancías tienen que venderse, en consecuencia, por menos de su valor comercial, e incluso quede invendible una parte de ellas. Por el contrario, cuando el volumen del trabajo social invertido en la producción de una determinada clase de mercancías sea demasiado pequeño en relación con el volumen de la necesidad social concreta que este producto ha de satisfacer, el resultado es el inverso. En cambio, si el volumen del trabajo social invertido en la producción de un determinado artículo corresponde al volumen de la necesidad social que se trata de satisfacer, de tal modo que la masa producida corresponda a la medida normal de la reproducción, si la demanda permanece invariable, las mercancías se venderán por su valor comercial. El cambio o venta de las mercancías por su valor es lo racional, la ley natural que rige su equilibrio; de ella debe partirse para explicar las divergencias; y no al revés, partiendo de las divergencias para explicar la ley.

Examinemos ahora el otro aspecto del problema, el que se refiere a la demanda.

Las mercancías se venden, como medios de producción o medios de subsistencia –sin perjuicio de que algunas clases de mercancías puedan servir conjuntamente para ambos fines–, para destinarse al consumo productivo o individual. Por consiguiente, la demanda parte del productor (que aquí es capitalista, puesto que se presupone que los medios de producción se convierten en capital) del consumidor. Ambas cosas parecen dar por supuesto, por parte de la demanda, una determinada cantidad de necesidades sociales, a la que corresponden del otro lado determinadas cantidades de producción social en las distintas ramas de producción. Para que la industria algodonera, por ejemplo, pueda seguir desarrollando su reproducción anual sobre la escala establecida, necesita contar con la cantidad tradicional de algodón y, si tenemos en cuenta la ampliación anual de la reproducción con vistas a la acumulación de capital, llegamos a la conclusión de que, en igualdad de condiciones, necesita además una cantidad adicional de materia prima. Lo mismo ocurre en lo que se refiere a los medios de subsistencia. La clase obrera necesita contar, por lo menos, con la misma cantidad de medios indispensables de subsistencia, aunque su distribución entre las diversas categorías haya podido sufrir más o menos cambios, para poder seguir viviendo como hasta allí; y si tenemos en cuenta el crecimiento anual de la población, necesita además una cantidad adicional. Y lo mismo, con modificaciones más o menos grandes, en lo tocante a las demás clases.

Parece, pues, que se da, en lo que a la demanda se refiere, una cierta magnitud de algunas necesidades sociales, que requiere para su satisfacción la existencia de determinada cantidad de un artículo en el mercado. Pero la determinación cuantitativa de esta necesidad es algo absolutamente elástico y fluctuante. Su fijeza es pura apariencia. Si los medios de subsistencia fuesen más baratos o los salarios en dinero más elevados, los obreros comprarían más artículos de consumo y se ampliaría la “necesidad social” de esta clase de mercancías, aun prescindiendo de los indigentes, etc., cuya “demanda” es inferior a sus más elementales necesidades físicas. Por otra parte, si el algodón, por ejemplo, se cotizase más barato aumentaría la demanda de algodón por parte de los capitalistas, afluiría a la industria

algodonera más capital adicional, etc. No debe olvidarse, a este propósito, que la demanda para el consumo productivo es, con arreglo a la premisa de que partimos aquí, la demanda del capital, encaminada fundamentalmente a la producción de plusvalía, por lo cual sólo produce una determinada clase de mercancías para conseguir esta finalidad. Pero esto no impide, por otra parte, que al presentarse en el mercado como comprador de algodón, por ejemplo, represente la necesidad de algodón, del mismo modo que a quien vende esta materia prima le tiene absolutamente sin cuidado que el comprador de algodón lo convierta en lienzo para camisas o en estopa para cartuchos o lo dedique a taparse sus oídos y los del mundo entero. Claro está que esto ejerce una gran influencia sobre el modo como actúa de comprador. Su necesidad de algodón se halla modificada esencialmente por el hecho de que, en realidad, esa apetencia no hace más que encubrir su apetencia de lucro. Los límites dentro de los cuales la necesidad de mercancías representa en el *mercado* –la demanda– se distingue cuantitativamente de la *verdadera* necesidad *social*, varían mucho, naturalmente, según las diversas mercancías; me refiero a la diferencia entre la cantidad de mercancías demandada y la cantidad que se demandaría a base de otros precios en dinero de la mercancía o de otras condiciones pecuniarias o de vida por parte de los compradores.

Nada hay más fácil de comprender que las desproporciones entre la oferta y la demanda y la consiguiente divergencia entre los precios y los valores comerciales. La verdadera dificultad consiste en determinar lo que debe entenderse por coincidencia entre la oferta y la demanda.

La oferta y la demanda coinciden cuando guardan entre sí una relación tal que la masa de mercancías de una determinada rama de producción puede venderse por su valor comercial, ni por más, ni por menos. He aquí nuestra primera comprobación.

La segunda es: cuando las mercancías pueden venderse por su valor comercial, la demanda y la oferta coinciden.

Cuando la demanda y la oferta coinciden, dejan de actuar; por ello precisamente se venden las mercancías por su valor comercial. Cuando dos fuerzas iguales actúan en sentido contrario se neutralizan, no se manifiestan al exterior; por lo tanto, los fenómenos que se produzcan en estas condiciones deberán explicarse por causas ajenas a la intervención de estas dos fuerzas. Cuando la oferta y la demanda se neutralizan recíprocamente, dejan de explicar nada, no influyen en el valor comercial ni nos ayudan en lo más mínimo a comprender por qué el valor comercial se expresa precisamente en esta suma de dinero, no en otra. Las verdaderas leyes internas de la producción capitalista no pueden explicarse, evidentemente, por el juego mutuo de la oferta y la demanda (aun prescindiendo de un análisis más profundo, ajeno a este lugar, de ambas fuerzas motrices sociales). Porque estas leyes sólo aparecen realizadas en toda su pureza allí donde la oferta y la demanda dejan de actuar, es decir, allí donde coinciden. La oferta y la demanda no coinciden nunca, en realidad, o sí coinciden es de un modo casual, que, por tanto, debemos considerar científicamente = 0, como si tal coincidencia no existiese. Sin embargo, en economía política se parte de la premisa de que coinciden. ¿Por qué? Para enfocar los fenómenos en la forma que corresponde a las leyes que lo rigen, con arreglo a su concepto, es decir, para enfocarlos independientemente de las apariencias relacionadas con el juego de la oferta y la demanda; además, para poder descubrir y fijar, en cierto modo, la tendencia real de su movimiento. En efecto, las desigualdades son de naturaleza contraria y, como se suceden constantemente las unas a las otras, se neutralizan entre sí por sus corrientes opuestas, por sus mutuas contradicciones. Por consiguiente, aunque la oferta y la demanda no coincidan en ningún caso concreto, sus desigualdades se suceden de tal modo –ya que las desviaciones producidas en un sentido provocan otras desviaciones en sentido

contrario—, que, si enfocamos el conjunto del movimiento dentro de un período de tiempo más o menos grande, vemos que la oferta y la demanda coinciden constantemente; pero solamente como promedio de sus variaciones anteriores y del movimiento constante de sus contradicciones. Así se compensan, en cuanto a la media, los precios comerciales divergentes de los valores comerciales, a base de éstos, al compensarse como diferencias en más o en menos sus divergencias. Y esta media, no tiene, ni mucho menos, una simple importancia teórica, sino que tiene una gran importancia práctica para el capital, cuyas inversiones se calculan teniendo en cuenta las fluctuaciones y compensaciones en un período de tiempo más o menos concreto.

Por tanto, la relación entre la oferta y la demanda explica, de una parte, las divergencias de los precios comerciales con respecto a los valores comerciales y, de otra parte, la tendencia a superar estas divergencias, es decir, a superar los efectos de la propia relación entre la oferta y la demanda. (Las excepciones de mercancías que tienen un precio sin tener un valor no hay por qué considerarlas aquí.) La oferta y la demanda pueden anular de muy distintas formas los efectos producidos por su desigualdad. Si, por ejemplo, disminuye la demanda y con ella el precio comercial, esto puede traer como consecuencia la retirada de capital, con la consiguiente baja de la oferta. Pero puede conducir también al descenso del propio valor comercial por medio de inventos que acorten, que reduzcan el tiempo de trabajo necesario, compensándose de este modo con el precio comercial. Y a la inversa: si aumenta la demanda y con ella el precio comercial por encima del valor comercial, esto puede traer como consecuencia el que afluya a la rama de producción de que se trate demasiado capital y el que la producción aumente en tales proporciones, que el precio comercial descienda por debajo del valor comercial; y puede también traducirse en un aumento del precio que repercuta sobre la demanda, haciéndola descender. Puede conducir también, en tal o cual rama de producción, al aumento del propio valor comercial durante un período más o menos largo, al hacer que una parte de los productos demandados se produzcan durante este período en peores condiciones.

Si la demanda y la oferta determinan el precio comercial, éste, y en un análisis ulterior el valor comercial, determinan a su vez la oferta y la demanda. Esto es evidente en lo que a la demanda se refiere, ya que ésta se mueve en sentido inverso al precio, aumentando cuando éste disminuye, y viceversa. Pero lo mismo ocurre con respecto a la oferta, pues los precios de los medios de producción que entran en la mercancía ofrecida en el mercado determinan la demanda de estos medios de producción y, por tanto, determinan también la demanda de las mercancías cuya oferta incluye la demanda de aquellos medios de producción. Los precios del algodón son un factor determinante para la oferta de géneros de algodón.

A esta confusión —determinación de los precios por la oferta y la demanda y, al mismo tiempo, determinación de la oferta y la demanda por los precios— hay que añadir que la demanda determina la oferta y ésta, a su vez, la demanda o, lo que es lo mismo, que la producción determina el mercado, a la par que el mercado determina la producción.⁵

Hasta el economista corriente (véase nota) comprende que, sin necesidad de que cambien la oferta o la demanda por efecto de circunstancias externas, puede cambiar la relación entre ambas, al cambiar el valor comercial de las mercancías. Hasta ese mismo economista se ve obligado a reconocer que, cualquiera que sea el valor comercial, la oferta y la demanda tienen necesariamente que nivelarse para obtener el valor comercial. Es decir, que no es la relación entre la oferta y la demanda la que explica el valor comercial, sino, por el contrario, éste el que explica las fluctuaciones entre la oferta y la demanda. El autor de las *observations* prosigue, después del pasaje citado en la nota: “sin embargo, esta relación (entre la oferta y la demanda) —si seguimos entendiendo por demanda y 'precio

natural' [*natural price*] lo que hasta aquí hemos entendido con referencia a Adam Smith—tiene que ser siempre, necesariamente, una relación de equilibrio, pues sólo se abonará realmente el precio natural cuando la oferta sea igual a la demanda efectiva, es decir, a aquella demanda que no pretende pagar más ni menos que el precio natural; por consiguiente, puede ocurrir que haya, en épocas distintas, dos precios naturales muy distintos para la misma mercancía y que, sin embargo, la relación entre la oferta y la demanda sea en ambos casos la misma, es decir, una relación de equilibrio”. Se reconoce, pues, que a pesar de existir distintos *natural prices* de la misma mercancía en épocas distintas, la oferta y la demanda pueden y deben coincidir en cada época, sí es que la mercancía ha de venderse cada vez por su precio natural. Y como no existe en cada caso diferencia alguna en la relación entre la oferta y la demanda, sino simplemente una diferencia en cuanto a la magnitud del mismo precio natural, es evidente que éste se determina independientemente de la oferta y la demanda y que no puede ser determinado por éstas.

Para que una mercancía se venda por su valor comercial, es decir, en proporción al trabajo socialmente necesario que en ella se contiene, hace falta que la cantidad total de trabajo social invertida en la masa total de esta clase de mercancías corresponda al volumen de la necesidad social que de ellas se siente, entendiendo por necesidad social la necesidad social solvente. La competencia, las fluctuaciones de los precios comerciales que corresponden a las fluctuaciones de la relación entre la oferta y la demanda, tienden constantemente a reducir a esta medida la cantidad total del trabajo invertido en cada categoría de mercancías.

En la relación entre la oferta y la demanda de las mercancías se repite, en primer lugar, la relación entre el valor de uso y el valor de cambio, entre la mercancía y el dinero, entre el comprador y el vendedor, y en segundo lugar, la relación entre productor y consumidor, aunque ambos puedan hallarse representados por terceras personas, que son los comerciantes. Con respecto al comprador y al vendedor, basta enfrentarlos entre sí, individualmente, para desarrollar la relación. Es suficiente que existan tres personas para que se opere la metamorfosis de la mercancía y, por tanto, la unidad total de la venta y la compra. A convierte su mercancía en el dinero de B, a quien se la vende, y vuelve a convertir su dinero en mercancía, que compra con aquél a C; todo el proceso se desarrolla entre estas tres personas. En nuestro estudio sobre el dinero hemos supuesto que las mercancías son vendidas por su valor, ya que no existe ninguna razón para considerar los precios divergentes del valor, que sólo se trata de variaciones de forma por las que pasa la mercancía al convertirse en dinero y al volver a convertirse de dinero en mercancía. Tan pronto como la mercancía se vende y con el importe de la venta se compra una nueva mercancía, tenemos ante nosotros la metamorfosis completa, siendo indiferente en cuanto a ella, considerada como tal metamorfosis, el que el precio de la mercancía sea superior o inferior a su valor. El valor de la mercancía como base conserva su importancia, puesto que el dinero sólo puede desarrollarse comprensiblemente partiendo de este fundamento y el precio sólo es primordialmente, en cuanto a su concepto general, el valor en forma de dinero. Claro está que al estudiar el dinero como medio de circulación, partimos del supuesto de que no se opera solamente una metamorfosis de una mercancía. Se enfoca más bien el entrelazamiento social de estas metamorfosis. Sólo así comprenderemos la circulación del dinero y el desarrollo de su función como medio circulatorio. Pero por importante que esta trabazón sea para la transición del dinero a su función de medio circulatorio y para la forma modificada que de ello se deriva, es de todo punto indiferente en cuanto a la transacción entre los distintos compradores y vendedores.

En cambio, en la oferta y la demanda, la oferta es igual a la suma de vendedores o productores de una determinada clase de mercancías y la demanda igual a la suma de los compradores o consumidores (individuales o productivos) de la misma clase de mercancías. Y además, estas sumas actúan entre sí como unidades, como fuerzas agregadas. El individuo sólo actúa aquí como parte de una fuerza social, como átomo de la masa, siendo bajo esta forma como la competencia hace valer el carácter *social* de la producción y del consumo.

La parte de la competencia más débil momentáneamente es, al mismo tiempo, aquella en que el individuo actúa independientemente de la masa de sus competidores, y no pocas veces directamente contra ella, haciendo sentir precisamente así la dependencia de los unos con respecto a los otros, mientras que la parte más fuerte se enfrenta siempre como una unidad más o menos homogénea a su contrincante. Si la demanda de esta clase concreta de mercancías es mayor que la oferta, ocurrirá que un comprador desplazará –dentro de ciertos límites– a otro comprador, encareciendo con ello la mercancía para todos por encima del valor comercial, mientras que, de otra parte, los vendedores procurarán vender conjuntamente a un precio comercial más elevado. Si, por el contrario, la oferta es mayor que la demanda, uno de los vendedores empezará a deshacerse de sus mercancías a precio más bajo y los demás tendrán necesariamente que seguirle, mientras que los compradores tenderán conjuntamente a rebajar el precio comercial lo más que puedan por debajo del valor comercial. El frente común sólo interesará a cada uno de ellos en la medida en que salga ganando más con él que en contra de él. Y la acción común cesará tan pronto como el campo en su conjunto se venga abajo y cada cual trate de arreglárselas por sí lo más favorablemente. Además, si uno produce más barato y puede vender más, apoderarse de un lugar mayor en el mercado, vendiendo por debajo del precio comercial o del valor comercial corriente, lo hace y comienza así una acción que, poco a poco, obliga a los otros a introducir el tipo más barato de producción y a reducir a un nuevo mínimo el trabajo socialmente necesario. Cuando una de las partes va delante, salen ganando todos los que forman en este bando; es como si todos ellos gozasen de un monopolio. Cuando una de las partes es más débil que la otra, cada cual puede esforzarse en ser el más fuerte de todos (por ejemplo, trabajando con menos costo de producción) o, por lo menos, salir del paso lo mejor posible, sin preocuparse un ardite de los que están a su lado, aunque su actuación no le afecta solamente a él, sino que afecta a todos sus cofrades.⁶

La oferta y la demanda presuponen la transformación del valor en valor comercial y, cuando se desarrollan sobre una base capitalista, cuando las mercancías son productos del capital, presuponen procesos capitalistas de producción, es decir, relaciones mucho más complejas que las simples operaciones de compra y venta de las mercancías. Aquí, no se trata de la transformación puramente formal del valor de las mercancías en precio, o sea, de un simple cambio de forma; se trata de determinadas divergencias cuantitativas de los precios comerciales con respecto a los valores comerciales y con respecto a los precios de producción. En las simples operaciones de compra y venta basta con que se enfrenten entre sí los productores de mercancías como tales. La oferta y la demanda, cuando se las analiza a fondo, presuponen la existencia de las diversas clases y subclases entre las que se reparte la renta total de la sociedad para ser consumida por ellas como tal renta y de las que, por tanto, parte de la demanda formada por la renta, por otra parte, para comprender el juego de la oferta y la demanda entre los propios productores como tales, es indispensable penetrar en la estructura de conjunto del proceso capitalista de producción.

En la producción capitalista no se trata simplemente de obtener a cambio de la masa de valor lanzada a la circulación en forma de mercancías una masa de valor igual bajo otra

forma distinta –bajo forma de dinero o de otra mercancía diferente–, sino que se trata de sacar del capital invertido en la producción la misma plusvalía o la misma ganancia que cualquier otro capital de la misma magnitud o en proporción a su magnitud, cualquiera que sea la rama de producción en que se invierta, se trata, por tanto, por lo menos como mínimo, de vender las mercancías por sus precios, precios que arrojan la ganancia media, es decir, por sus precios de producción.

Bajo esta forma, el capital cobra conciencia de sí mismo como una *fuerza social* en la que cada capitalista toma parte en proporción a la participación que le corresponde dentro del capital total de la sociedad.

En primer lugar, a la producción capitalista como tal le es indiferente el valor de uso concreto y, en general, le tienen sin cuidado las características específicas de las mercancías que produce. Lo único que le interesa, en cada esfera de producción, es producir plusvalía, apropiarse en el producto del trabajo una determinada cantidad de trabajo no retribuido. Y lo mismo ocurre, por su naturaleza, con el trabajo asalariado sometido al capital: le tiene sin cuidado el carácter específico de su trabajo, teniendo que transformarse como lo exijan las necesidades de su capital y dejarse desplazar de una esfera de producción a otra.

En segundo lugar, una esfera de producción es, en realidad, tan buena o tan mala como otra; todas arrojan la misma ganancia y todas carecerían de razón de ser si las mercancías por ellas producidas no satisficiesen una necesidad social de cualquier clase.

Pues bien, si las mercancías se vendiesen por sus valores se presentarían, como ya hemos visto, cuotas muy distintas de ganancia en las diversas esferas de producción, con arreglo a la distinta composición orgánica de los capitales en ellas invertidos. Pero los capitales se retiran de las esferas de producción en que la cuota de ganancia es baja, para lanzarse a otras que arrojan una ganancia mas alta. Este movimiento constante de emigración e inmigración del capital, en una palabra, esta distribución del capital entre las diversas esferas de producción atendiendo al alza o a la baja de la cuota de ganancia, determina una relación entre la oferta y la demanda, de tal naturaleza, que la ganancia media es la misma en las diversas esferas de producción, con lo cual los valores se convierten en medios de producción. El capital logra imponer en mayor o menor medida esta nivelación, tanto más, cuanto más desarrollado se halle el capitalismo en una sociedad nacional dada, es decir, cuanto más se adapten al régimen de producción capitalista las realidades del país de que se trate. A medida que progresa la producción capitalista, se desarrollan también sus condiciones y va sometiendo el conjunto de las premisas sociales dentro de las cuales se desenvuelve el proceso de producción a su carácter específico y a sus leyes inmanentes.

La nivelación constante de las constantes desigualdades se efectuará tanto más rápidamente: 1º cuanto más móvil sea el capital, es decir, cuanto más fácilmente pueda transferirse de una esfera de producción a otra y de un lugar a otro; 2º cuanto más rápidamente pueda desplazarse de una esfera de producción a otra y de un centro local de producción a otro la fuerza de trabajo. La condición primera presupone completa libertad comercial en el interior de la sociedad y eliminación de todos los monopolios, salvo los naturales, o sean, los que se derivan de la propia naturaleza del sistema capitalista de producción. Presupone asimismo el desarrollo del sistema de crédito, que concentra la masa inorgánica del capital social disponible frente a los capitalistas individuales; y, finalmente, la supeditación de las distintas ramas de producción a los capitalistas. Esto último iba ya implícito en el supuesto previo cuando se admitía que se trataba de la transformación de los valores en precios de producción para todas las esferas de

producción explotadas con métodos capitalistas; pero incluso esta compensación tropieza con grandes obstáculos cuando entre las empresas capitalistas se interponen, encadenándose con ellas, numerosas esferas de producción explotadas en masa con métodos no capitalistas (por ejemplo, la agricultura explotada por pequeños campesinos). Finalmente, la gran densidad de la población. La condición segunda presupone la supresión de todas las leyes que impiden a los campesinos desplazarse de una esfera de producción a otra o de un centro local de producción a otro. Indiferencia del obrero en cuanto al contenido de su trabajo. Máxima reducción del trabajo, en todas las esferas de producción, a trabajo simple. Desaparición de todos los prejuicios profesionales entre los obreros. Finalmente, y sobre todo, sometimiento del obrero al régimen de producción capitalista. El desarrollo de estos puntos de vista tiene su lugar adecuado en la investigación especial sobre la concurrencia.

De lo dicho se desprende que cada capitalista de por sí, al igual que la totalidad de los capitalistas de cada esfera especial de producción, se halla interesado, no sólo por simpatía general de clase, sino directamente, por motivos económicos, en la explotación de la clase obrera en su conjunto por el capital en bloque y en el grado de esta explotación, puesto que, presuponiendo como dadas todas las demás circunstancias, entre ellas el valor del capital constante invertido en su totalidad, la cuota de ganancia media depende del grado de explotación del trabajo total por el capital total.

La ganancia media coincide con la plusvalía media que produce porcentualmente el capital, y, por lo que a la ganancia se refiere, se comprende de suyo, como algo evidente por sí mismo, lo que acabamos de exponer. En la ganancia media hay que añadir solamente, como uno de los factores determinantes de la cuota de ganancia, el valor del capital invertido. En realidad, el interés especial que un capitalista o el capital de una determinada esfera de producción tiene en la explotación de los obreros directamente empleados por él, se limita a conseguir un lucro extraordinario, una ganancia superior a la ganancia media, ya sea haciendo excepcionalmente trabajar a sus obreros más de lo normal o reduciendo sus salarios por debajo del nivel medio, o logrando una productividad extraordinaria del trabajo empleado. Prescindiendo de esto, un capitalista que no emplease en su esfera de producción ningún capital variable ni diese, por tanto, ocupación a ningún obrero (lo que constituye, en realidad, una premisa exagerada) se hallaría tan interesado en la explotación de la clase obrera por el capital y sacaría del trabajo sobrante no retribuido su parte correspondiente de ganancia como el capitalista que (otra hipótesis absurda) sólo emplease capital variable, que por tanto invirtiese en salarios todo su capital. Pues bien, el grado de explotación del trabajo depende, partiendo de una jornada de trabajo dada, de la intensidad media del trabajo y, si partimos de una intensidad de trabajo dada, de la duración de la jornada de trabajo. Del grado de explotación del trabajo depende la cuantía de la cuota de plusvalía y, por tanto, dada la masa total del capital variable, la magnitud de la plusvalía y, consiguientemente, la magnitud de la ganancia. El interés especial que tiene el capital de una esfera de producción, a diferencia del capital en su conjunto, en la explotación de los obreros específicamente empleados por él, lo tiene el capitalista individual, a diferencia del capital de su esfera de producción, en la explotación de los obreros a quienes él personalmente explota.

Por otra parte, el capital de cada esfera concreta de producción y cada capitalista de por sí se hallan igualmente interesados en la productividad del trabajo social empleado por el capital en su conjunto. De esta productividad dependen, en efecto, dos cosas: en primer lugar, la masa de los valores de uso en que se expresa la ganancia media, cosa doblemente importante, ya que ésta sirve tanto de fondo de acumulación de nuevo capital como de

fondo de reserva para su disfrute. En segundo lugar, la cuantía de valor del capital total invertido (el constante y el variable), la cual, partiendo de una magnitud dada de plusvalía o de ganancia de toda la clase capitalista, determina la cuota de ganancia o la ganancia que corresponde a una determinada masa de capital. La especial productividad del trabajo en una esfera particular de producción o en una empresa concreta dentro de ella, sólo interesa a los capitalistas de esta empresa o rama de producción cuando permita a la rama especial de que se trate conseguir una ganancia extraordinaria con respecto al capital en su conjunto o conceda esta misma posibilidad al capitalista individual con respecto a los demás capitalistas de la misma rama de producción.

Tenemos, pues, aquí la prueba matemáticamente exacta de por qué los capitalistas, a pesar de las rencillas que les separan en el campo de la concurrencia, constituyen una verdadera masonería cuando se enfrentan con el conjunto de la clase obrera.

El precio de producción lleva implícita a la ganancia media. Esto que nosotros llamamos precio de producción es, en realidad, lo mismo que A. Smith llama *natural price* [Ricardo *price of production, cost of production*] y los fisiócratas *prix necessaire* –sin que ninguno de ellos, A. Smith, Ricardo ni los fisiócratas, desarrolle la diferencia existente entre el precio de producción y el valor–, porque este precio es, a la larga, lo que condiciona la oferta, la reproducción de las mercancías de toda esfera especial de producción.⁷ Y se comprende también por qué los mismos economistas que se revuelven contra la determinación del valor de las mercancías por el tiempo de trabajo, por la cantidad de trabajo contenida en ellas, hablan siempre de los precios de producción como de los centros en torno a los cuales fluctúan los precios comerciales. Pueden permitirse hacerlo así porque el precio de producción es ya de por sí una forma completamente enajenada y prima facie absurda del valor de la mercancía; una forma que se presenta en el plano de la concurrencia y, por tanto, en la conciencia del capitalista vulgar y también, como es lógico, en la del economista vulgar.

*

De lo expuesto se desprende que el valor comercial (y todo lo que hemos dicho acerca de éste vale, con las restricciones necesarias, para el precio de producción) lleva implícito una ganancia extraordinaria de quienes producen en las mejores condiciones, dentro de cada rama especial de producción. Exceptuando de un modo general los casos de crisis y de superproducción, esto es aplicable a todos los precios comerciales, por mucho que puedan diferir de los valores comerciales o de los precios de producción vigentes en el mercado. El precio comercial lleva implícito, en efecto, el pago del mismo precio por mercancías de la misma clase, aunque éstas se hayan producido en condiciones individuales muy distintas y tengan, por consiguiente, precios de costo muy diferentes. (No hablamos aquí de las ganancias extraordinarias, consecuencia de los monopolios, artificiales o naturales, en el sentido corriente de esta palabra.)

Pero las ganancias extraordinarias pueden provenir, además, del hecho de que ciertas esferas de producción se hallen en condiciones de sustraerse a la transformación de los valores de sus mercancías en precios de producción y por tanto a la reducción de sus ganancias a la ganancia media. En la sección sobre la renta del suelo habremos de estudiar otras modalidades de estas dos formas de la ganancia extraordinaria

Pie de página capítulo X

1 Por aquel entonces, en 1865, esto era una simple “opinión” de Marx. Hoy, después de la extensa investigación de las comunidades primitivas llevada a cabo desde Maurer hasta Morgan, se trata de un hecho que ya no discute casi nadie. (F E.)

2 C. Marx, *Zur Kritik der politischen Oekonomie*, Berlín 1859 [p. 8].

3 Ob. cit.

4 La polémica sostenida entre Storch y Ricardo a propósito de la renta del suelo (polémica intrínseca, pues en realidad ninguno de estos dos autores para mientes en el otro). a saber: si el valor comercial (que en ellos es más bien el precio comercial o el precio de producción) se regula por las mercancías producidas en las condiciones más desfavorables Ricardo [ob. cit., pp. 55–6 s]) o por las producidas en las condiciones más favorables. (Storch [*Cours d'économie politique*, San Petersburgo, 1815, t. II, pp. 78 s]), se resuelve, pues, en el sentido de que ambos autores tienen razón y ambos carecen de ella y de que tanto uno como otro pierden de vista totalmente el caso intermedio. Véase Corbet [*An Inquiry*, etc., pp. 42 s.] acerca de los casos en que el precio es regulado por las mercancías producidas en las mejores condiciones: “No quiere decir que él (Ricardo) haya afirmado que de dos partidas de dos artículos distintos, por ejemplo, un sombrero y un par de zapatos, se cambien entre sí porque estas dos partidas se produzcan con cantidades de trabajo iguales. Por “mercancías” debe entenderse aquí la “clase mercancía”, no un determinado sombrero de por sí, un determinado par de zapatos, etc. Para estos efectos, debe considerarse distribuido entre todos los sombreros el trabajo total que produce todos los sombreros de Inglaterra. A mí me parece que esto no ha sido expresado primeramente ni en las exposiciones generales de esta doctrina” (*Observations on certain verbal disputes in Political Economy*, etcétera, Londres, 1821, pp. 53 y 54).

5 Gran necesidad la siguiente “agudeza”: “Allí donde la cantidad de salarios, capital y tierra necesaria para producir una mercancía varíe con respecto a la que antes se necesitaba, variará también lo que Adam Smith llama su precio natural, y el precio que antes era su precio natural se convertirá, con referencia a este cambio, en su precio comercial, pues si bien no pueden haber cambiado ni la oferta ni la cantidad necesaria” (ambas cambian aquí precisamente porque el valor comercial o el precio de producción, que es del que se trata en A. Smith, varía a consecuencia de un cambio de valor) “aquella oferta no corresponde exactamente a la demanda de aquellas personas (*is not now exactly enough for those persons*) que pueden y quieren pagar lo que ahora representa el costo de producción, sino que es o mayor o menor, por donde la proporción entre la oferta y lo que en vista del nuevo costo de producción representa la demanda efectiva difiere de la anterior. En estas condiciones, se operará un cambio en la oferta, si no se interpone ningún obstáculo en su camino, hasta que la mercancía acabe situándose en su nuevo precio natural. Habrá gentes a quienes se les antoje decir que –puesto que la mercancía llega a su precio natural mediante el cambio de la oferta– el precio natural se debe a una proporción entre la oferta y la demanda, ni más ni menos que el precio comercial se debe a otra; y, consiguientemente, que el precio natural depende, exactamente lo mismo que el precio comercial, de la proporción que guarden entre sí la oferta y la demanda (“El gran principio de la oferta y la demanda fue puesto en acción para determinar tanto lo que A. Smith llama precios naturales como lo que él llama precios comerciales”: Malthus) . (*Observations on certain*

verbal disputes, etc., Londres, 1821, pp. 60, 61). Este hombre tan sabio no comprende que, en el caso de que se trata, es precisamente el cambio operado en el *cost of production* y también, por tanto, en el valor, lo que determina la variación de la demanda y, por consiguiente, la proporción entre ésta y la oferta, y que esta variación en cuanto a la demanda provoca una variación en cuanto a la oferta; lo cual probaría exactamente lo contrario de lo que nuestro pensador se propone demostrar; probaría, en efecto, que la variación del costo de producción no se halla regulado en modo alguno por la proporción entre la oferta y la demanda, sino que es ella, por el contrario, la que regula esta proporción.

6 “Si cada individuo de una clase no pudiese llegar a obtener más que una determinada porción o una parte alícuota de ganancia y de posesión de todo, se asociaría de buen grado [con los otros] para elevar las ganancias” (y esto es, en efecto, lo que hace, tan pronto como la proporción entre la oferta y la demanda se lo permite): esto es el monopolio. Pero cuando cada individuo piensa que puede acrecentar de algún modo la suma absoluta su propia participación, aunque sea mediante un procedimiento que reduzca esta suma total, lo hará con harta frecuencia: esto es la competencia (*An Inquiry into those Principles respecting the Nature of Demand*, etc., Londres 1821, p. 105)

7 Maltus: *Principles of economy*, Londres, 1836, p. 77 s.

CAPITULO XI

EFECTOS DE LAS FLUCTUACIONES GENERALES DE LOS SALARIOS SOBRE LOS PRECIOS DE PRODUCCIÓN

Supongamos que la composición media del capital social es de $80c + 20v$ y la ganancia del 20%. La cuota de plusvalía será, en este caso, del 100%. Una elevación general de los salarios, si las demás circunstancias no varían, se traduce en una reducción de la cuota de plusvalía. Ganancia y plusvalía coinciden con respecto al capital medio. Supongamos que los salarios aumentan en un 25%. La misma masa de trabajo que antes costaba 20 poner en movimiento costará ahora 25. Tendremos, pues, en vez de $80c + 20v + 20g$, un valor de rotación de $80c + 25v + 15g$. El trabajo puesto en acción por el capital variable seguirá produciendo, al igual que antes, una suma de valor de 40. Al subir v de 20 a 25, el sobrante p o g quedará reducido a 15. La ganancia de 15 sobre 105 representa el $14\frac{2}{7}\%$, y ésta será la nueva cuota media de ganancia. Y como el precio de producción de las mercancías producidas por el capital medio coincide con su valor, el precio de producción de estas mercancías no habrá variado; por consiguiente, la subida de los salarios traerá como consecuencia un descenso de la ganancia, pero no un cambio del valor ni del precio de las mercancías.

Antes, cuando la ganancia media = 20%, el precio de producción de las mercancías producidas en un período de rotación era igual a su precio de costo más una ganancia del 20% sobre él, por tanto

$$= pc + pc \times g' = \frac{20pc}{100}, \quad \text{donde } pc \text{ representa una magnitud}$$

variable que difiere según el valor de los medios de producción incorporados a las mercancías y según el grado del desgaste que el capital fijo empleado en su producción transfiere al producto. Ahora,

$$\text{en cambio, el precio de producción será } pc + \frac{14\frac{2}{7}pc}{100}$$

Tomemos ahora, primeramente, un capital cuya composición orgánica sea inferior a la composición primitiva del capital social medio de $80c + 20v$ (que ahora se convierte en $76\frac{4}{21}c + 23\frac{17}{21}v$,¹ por ejemplo, de $50c + 50v$). Si suponemos para mayor simplificación que todo el capital fijo entra en el producto anual en el concepto de desgaste, y que el tiempo de rotación es el mismo que en el caso I, antes de la subida de los salarios, el precio de producción del producto anual será $50c + 50v + 20g = 120$. Una subida de salarios del 25% arroja respecto a la misma cantidad de trabajo puesto en acción una elevación del capital variable de 50 a $60\frac{1}{2}$. Si el producto anual se vendiese a su antiguo precio de producción de 120, tendríamos una suma de $50c + 62\frac{1}{2}v + 7\frac{1}{2}g$, o sea, una cuota de ganancia de $\frac{2}{3}\%$. Pero la nueva cuota media de ganancia es la de $14\frac{2}{7}\%$, y como partimos del supuesto de que todas las demás circunstancias permanecen invariables, el nuevo capital de $50c + 62\frac{1}{2}v$ tendrá que arrojar la misma ganancia. Pues bien, un capital de $112\frac{1}{2}$ arroja, a base de una cuota de ganancia del $14\frac{2}{7}\%$, una ganancia de $16\frac{1}{14}$.² El precio de producción de las mercancías así producidas es ahora, por tanto, $50c + 62\frac{1}{2}v + 16\frac{1}{14}g = 128\frac{8}{14}$. Por consiguiente, como resultado de la subida de los salarios en un 25%, el precio de producción de la misma cantidad de la misma mercancía ha subido de 120 a $128\frac{8}{14}$, o sea, en más del 7%.

Tomemos, por el contrario, una esfera de producción de composición orgánica superior a la del capital medio, por ejemplo, de $92c + 8v$. La ganancia media originaria será también en este caso por consiguiente = 20 y, si suponemos como antes que todo el capital fijo entra en el producto anual y que el período de rotación es el mismo que en los casos I y II, tendremos que el precio de producción de la mercancía será también, en estas condiciones = 120.

Como consecuencia de la subida de los salarios en un 25%, el capital variable aumenta, siendo la misma la cantidad de trabajo, de 8 a 10 y, por tanto, el precio de costo de las mercancías de 100 a 102, por otra parte, la cuota de ganancia media baja del 20 al $14\frac{2}{7}\%$. Pero la proporción es $100:14\frac{2}{7} = 102:14\frac{4}{7}$.³ La ganancia que ahora corresponde a 102 es, pues, la de $14\frac{4}{7}\%$. Por eso el producto total se vende por $pc + pc \times g' = 102 + 14\frac{4}{7} = 116\frac{4}{7}$. El precio de producción ha descendido, por tanto, de 120 a $116\frac{4}{7}$, o sea, casi en el 3%.*

Por consiguiente, como resultado de la subida de los salarios en un 25%, tenemos:

1° que, con respecto al capital de composición social media, el precio de producción de la mercancía permanece invariable;

2° que, con respecto al capital de composición baja, el precio de producción de la mercancía aumenta, aunque no en la misma proporción en que disminuye la ganancia;

3° que, con respecto al capital de composición alta, el precio de producción de la mercancía baja, aunque tampoco en la misma proporción que la ganancia.

Como el precio de producción de las mercancías del capital medio sigue siendo el mismo, igual al valor del producto, la suma de los precios de producción de los productos de todos los capitales sigue siendo también la misma, igual a la suma de los valores producidos por el capital total; la elevación de una parte y la baja de otra se compensan con respecto al capital en su conjunto a base del nivel del capital medio de la sociedad.

El precio de producción de las mercancías aumenta en el ejemplo II y disminuye en el III; pues bien, esta acción contraria que ejerce la baja de la cuota de plusvalía o el alza general de los salarios revela que no puede tratarse aquí de una indemnización ofrecida en el precio para compensar la subida de los salarios, puesto que en el caso III es imposible que la baja del precio de producción indemnice al capitalista por la baja de la ganancia, y en el caso II el alza del precio no impide el descenso de la ganancia. Lejos de ello, en ambos casos, lo mismo cuando aumenta el precio que cuando disminuye, la ganancia es la misma que la obtenida como el capital medio, en que el precio permanece invariable. Es, lo mismo en el caso II que en el caso III, la misma ganancia media reducida en $5\frac{5}{7}$, o sea, en algo más del 25%. De donde se deduce que si el precio no aumentase en II y no disminuyese en III, II vendería por debajo y III por encima de la nueva ganancia media disminuida. Es claro de por sí que, según que se invierta en trabajo el 50, el 25 o el 10% del capital, la subida de salarios influirá de modo muy distinto sobre un capital que invierte en salarios $\frac{1}{10}$ que sobre el que invierte $\frac{1}{4}$ o incluso $\frac{1}{2}$. La elevación de los precios de producción, de una parte, y su reducción de otra, según que la composición del capital sea inferior o superior a la media social, es pura y exclusivamente resultado de la compensación a base de la nueva cuota disminuida de ganancia.⁴

Ahora bien ¿cómo influiría una baja general de los salarios y una congruente alza general de la cuota de ganancia y, por tanto, de la cuota de ganancia media, sobre los precios de producción de las mercancías producto de capitales que difieren en sentido opuesto de la composición orgánica media? Para llegar al resultado apetecido (que Ricardo no investiga), no tenemos más que dar la vuelta a nuestra anterior argumentación.

I. Capital medio = $80c + 20v = 100$; cuota de plusvalía = 100%, precio de producción = valor de la mercancía = $80c + 20v + 20g = 120$; cuota de ganancia = 20%. Si los salarios se reducen en una cuarta parte, tendremos que el mismo capital constante que antes ponían en acción $20v$ será puesto en movimiento ahora por $15v$. Tendremos, pues, que valor de la mercancía = $80c + 15v + 25g = 120$. La cantidad de trabajo producida por v se mantiene invariable, aunque el valor nuevo creado por él se distribuye ahora de distinto modo entre el capitalista y el obrero. La plusvalía ha aumentado de 20 a 25 y la cuota de plusvalía de

$$\frac{20}{20} \quad \text{a} \quad \frac{25}{15} \quad \text{es decir, del } 100\% \text{ al } 166\frac{2}{3}\%. \text{ La ganancia correspondiente}$$

a 95 es ahora = 25 y, por tanto, la cuota de ganancia el $26\frac{6}{19}\%$. La nueva composición porcentual del capital es, ahora, la de $84\frac{4}{19}c + 15\frac{15}{19}v = 100$.

II. Composición baja. Primitivamente, $50c + 50v$, como arriba. Al disminuir los salarios en $\frac{1}{4}$, v se reduce a $37\frac{1}{2}$, con lo que el capital total invertido desciende a $50c + 37\frac{1}{2}v = 87\frac{1}{2}$. Aplicando a esto la nueva cuota de ganancia de $26\frac{6}{19}\%$, tendremos: $100: 26\frac{6}{19} = 87\frac{1}{2}: 23\frac{1}{38}$. La misma masa de mercancías que antes costaba 120, cuesta ahora $87\frac{1}{2} + 23\frac{1}{38} = 110\frac{10}{19}$, lo que representa una disminución de precio de cerca del 87%.

III. Composición alta. Primitivamente, $92c + 8v = 100$. Al bajar los salarios en $\frac{1}{4}$, $8v$ queda reducido a $6v$ y el capital a 98. Por tanto, $100: 26\frac{6}{19} = 98: 25\frac{15}{19}$. El precio de producción de la mercancía, que antes era de $100 + 20 = 120$, es ahora, después de la disminución del salario, $98 + 25\frac{15}{19} = 123\frac{15}{19}$; es decir, ha subido en un 3%.⁵

Como vemos, no hay más que seguir la misma trayectoria de antes, pero en sentido inverso y con las modificaciones necesarias; y vemos también que un descenso general del salario se traduce en una subida general de la plusvalía, de la cuota de plusvalía y, en igualdad de circunstancias, de la cuota de ganancia, aun cuando expresada en una proporción distinta; un descenso de los precios de producción, tratándose de productos-mercancías de capitales de composición baja, y precios de producción más elevados, tratándose de mercancías producidas por capitales de composición alta. El resultado es, pues, exactamente inverso al obtenido por una subida general de salarios.⁶ En ambos casos –en el de alza y en el de baja de salarios– se parte del supuesto de que la jornada de trabajo permanece invariable, lo mismo que los precios de todos los artículos de primera necesidad. Por consiguiente, la baja de los salarios sólo es posible, aquí, cuando los salarios son ya de antemano superiores al precio normal del trabajo o cuando se hallen por debajo de él. Más adelante, en la sección sobre la renta del suelo, investigaremos en parte cómo se modifica el problema cuando el alza o la baja del salario proviene de un cambio del valor y, por tanto, del precio de producción de las mercancías que se destinan normalmente al consumo del obrero. Sin embargo, ya desde ahora podemos dejar sentado lo siguiente:

Si el alza o la baja de los salarios proviene del cambio de valor experimentado por los medios de subsistencia de primera necesidad, lo expuesto más arriba sólo puede sufrir modificación cuando las mercancías cuyo cambio de precio haga aumentar o disminuir el capital variable figuren también como elementos constitutivos del capital constante y, por tanto, no influyan simplemente sobre los salarios. Cuando por el contrario, ocurre esto, no hay nada que añadir a lo que dejamos expuesto.

En todo este capítulo presuponemos como un hecho dado el establecimiento de la cuota general de ganancia, de la ganancia media y también, por tanto, la transformación de los valores en precios de producción. Lo único que resta por averiguar es cómo influyen sobre los precios de producción de las mercancías que se suponen como factores dados un aumento o una disminución general de los salarios. Es éste un problema muy secundario, comparado con los demás puntos importantes tratados en esta sección. Sin embargo, es el único problema relativo a nuestro estudio que Ricardo trata, aunque sea, como veremos, de un modo parcial e insuficiente.

Notas del capítulo XI:

1 Es la forma porcentual de la nueva composición orgánica $80c + 25v$. (*Nota de la Ed. alemana.*)

2 En la 1ª edición dice: “hacia $16\frac{1}{12}$ ”; Engels calculaba así el precio de producción en $128\frac{7}{12}$. En el manuscrito de Marx aparece la cifra exacta: $16\frac{3}{42}$. Nosotros hemos reducido proporcionalmente el quebrado, tomando esta cifra como base para calcular el precio de producción. (*Nota de la Ed. alemana.*)

3 En la primera edición aparece la palabra “aproximadamente”, pero no figura en el manuscrito. En realidad, la ecuación es total y no aproximadamente exacta. (*Nota de la Ed. alemana.*)

4 La 1ª edición dice: “más del 3%”. Lo que el manuscrito de Marx dice es “hacia $3\frac{3}{7}$ ”; es decir, se da la cifra absoluta, que equivale al $2\frac{6}{7}\%$. (*Nota de la Ed. alemana.*)

5 En la 1ª edición figura la frase siguiente: “Es evidente que si, a consecuencia del establecimiento de una cuota general de ganancia para los capitales de composición orgánica baja (en que v sea superior a la media), los valores se reducen al convertirse en precios de producción, se elevarán tratándose de capitales de composición orgánica alta.” En la fe de erratas que acompaña a la 1ª edición dice Engels: “Debe tacharse toda la frase desde ‘Es evidente’ hasta ‘composición orgánica alta’. La tesis es exacta, pero así presentada puede mover a confusión.” (*Nota de la Ed. alemana.*)

6. Es altamente característico que Ricardo (el cual procede, naturalmente, de otro modo que aquí, puesto que no comprendía la nivelación de los valores a base de los precios de producción) no parara mientes siquiera en esto, sino que considerase solamente el primer caso, el del alza del salario y su influencia sobre los precios de producción de las mercancías [*Principles*, etc., Londres, 1852, pp. 26 s.] Y el *servum pecus imitatorum* (14) no ha sido siquiera capaz de deducir este corolario evidentemente a más no poder y, en realidad, tautológico.

CAPITULO XII

ADICIONES

1. Causas que determinan un cambio en cuanto al precio de producción

El precio de producción de una mercancía sólo puede variar por dos causas:

Primera. Porque cambie la cuota general de ganancia. Esto sólo es posible cuando cambie la cuota media de la misma plusvalía o cuando, permaneciendo invariable la cuota media de plusvalía, cambie la proporción entre la suma de la plusvalía apropiada y la suma del capital social invertido.

Cuando la variación de la cuota de plusvalía no obedezca al hecho de que el salario descienda por debajo de su nivel normal o exceda de él —y estos movimientos deben considerarse siempre como movimientos oscilatorios—, sólo puede producirse por una de estas dos causas: porque el valor de la fuerza de trabajo disminuya o porque aumente; causas ambas igualmente imposibles a menos que se modifique la productividad del trabajo que produce medios de subsistencia, es decir, a menos que cambie el valor de las mercancías que se destinan al consumo del obrero.

Puede también ocurrir que cambie la proporción entre la suma de la plusvalía apropiada y el capital total social invertido. Y como aquí el cambio no arranca de la cuota de plusvalía, tiene necesariamente que partir del capital total, y concretamente de su parte constante. La masa de éste, técnicamente considerada, aumenta o disminuye en proporción a la fuerza de trabajo comprada con el capital variable, y la masa de su valor crece o merma, por tanto, conforme crece o disminuye su masa misma; aumenta o disminuye, por consiguiente, en proporción también a la masa de valor del capital variable. Si con el mismo trabajo se pone en acción más capital constante, el trabajo será más productivo, y viceversa. Por tanto, al cambiar la productividad del trabajo, tiene que operarse necesariamente un cambio en cuanto al valor de ciertas mercancías.

Para ambos casos rige, pues, la ley de que, al cambiar el precio de producción de una mercancía como consecuencia de un cambio operado en la cuota general de ganancia, aunque pueda permanecer inalterable su propio valor tiene sin embargo que producirse un cambio de valor en otras mercancías.

Segunda. Permaneciendo inalterable la cuota general de ganancia, el precio de producción de una mercancía sólo puede variar porque varíe su propio valor; pues se necesita una cantidad mayor o menor de trabajo para reproducir esta mercancía, bien porque cambie la productividad del trabajo que produce la mercancía en su forma definitiva, bien porque sufra alteración la del trabajo productor de aquellas que entran en su producción. El precio de producción de los hilados de algodón, por ejemplo, puede descender, bien porque el algodón en bruto se produzca más barato, bien porque el trabajo del hilado sea ahora más productivo por efecto de la introducción de maquinaria más perfecta.

El precio de producción es, como hemos indicado más arriba $= pc + g$, es decir, igual al precio de costo más la ganancia. Pero éste es $= pc + pc \times g'$, llamando pc al precio de costo, a una magnitud indeterminada, que varía según las distintas esferas de producción y que es siempre igual al valor del capital constante y variable consumido en la producción de la mercancía, y g' a la cuota media de ganancia, porcentualmente considerada. Si $pc = 200$ y $g' = 20\%$, el precio de producción $pc + pc \times g'$ será $= 200 + 200^{20}/_{100} = 200 + 40 = 240$. Es evidente que este precio de producción puede permanecer invariable, aunque varíe el valor de las mercancías.

Todos los cambios operados en el precio de producción de las mercancías se reducen en última instancia a un cambio de valor, pero no todos los cambios que afectan al valor de las mercancías tienen por qué expresarse en un cambio respecto al precio de producción, ya que éste no se determina solamente por el valor de la mercancía concreta en su conjunto. Por consiguiente, el cambio operado en la mercancía A puede compensarse mediante el cambio contrario operado en la mercancía B, de tal modo que la proporción general siga siendo la misma.

2. Precio de producción de las mercancías de composición media

Hemos visto cómo la desviación de los precios de producción con respecto a los valores proviene:

1) de que no se añade al precio de costo de una mercancía la plusvalía contenida en ella, sino la ganancia media;

2) de que el precio de producción de una mercancía divergente del valor por ese motivo entra como elemento en el precio de costo de otras mercancías, lo cual hace que el precio de costo de una mercancía pueda representar ya una desviación con respecto al valor de los medios de producción consumidos para producirla, aun prescindiendo de la que se añade, en cuanto a ella misma, por la diferencia entre la ganancia media y la plusvalía.

Cabe, pues, según esto, que aun tratándose de mercancías producidas por capitales de composición media, el precio de costo difiera de la suma de valor de los elementos que forman esta parte integrante de su precio de producción. Supongamos que la composición media sea $80c + 20v$. Pues bien, cabe perfectamente que en los capitales reales de esta composición $80c$ sea mayor o menor que el valor de c , del capital constante, si este c se halla formado por mercancías cuyo precio de producción difiere de su valor. Y también los $20v$ pueden diferir de su valor, si el salario se destina a la compra de mercancías cuyo precio de producción difiere de su valor; es decir, si para rescatar estas mercancías (para reponerlas) el obrero tiene que rendir más o menos tiempo de trabajo y, por tanto, entregar más o menos trabajo necesario del que haría falta si los precios de producción de los artículos de primera necesidad coincidiesen con sus valores.

Esta posibilidad no menoscaba, sin embargo, en lo más mínimo la justeza de las tesis que hemos sentado con respecto a las mercancías producidas por capitales de composición media. La cantidad de ganancia que corresponde a estas mercancías es igual a la cantidad de plusvalía que en ellas mismas se contiene. Por ejemplo, con un capital compuesto, como indicábamos más arriba, por $80c + 20v$, lo importante para la determinación de la plusvalía no es el saber si estas cifras son expresión de los valores reales, sino el saber qué relación guardan entre sí; es decir, el saber que $v = \frac{1}{5}$ del capital total y $c = \frac{4}{5}$. Cuando así ocurre, tenemos, como sentábamos más arriba, que la plusvalía producida por v es igual a la ganancia media. Por otra parte, por ser igual a la ganancia media, el precio de producción = precio de costo + ganancia = $pc + g = pc + p$, se equipara prácticamente al valor de la mercancía. Es decir, que el alza o la baja de los salarios no altera para nada, en este caso, a $pc + g$, lo mismo que no alteraría en lo más mínimo el valor de la mercancía, traduciéndose simplemente en un movimiento inverso correspondiente a aquél, en el alza o en la baja congruente de la cuota de ganancia. En efecto, si como consecuencia del aumento o la disminución del salario, se alterase aquí el precio de las mercancías, la cuota de ganancia en estas ramas de producción de composición media resultaría ser superior o inferior a su nivel en las otras ramas. Las ramas de composición media sólo se mantienen al mismo nivel de ganancia con las demás cuando el precio permanece invariable. Ocurre, pues, en ellas, prácticamente, lo mismo que si los productos de estas ramas se vendiesen por su valor real. En efecto, cuando las mercancías se venden por sus valores reales, es evidente que, permaneciendo invariables las demás circunstancias, el alza o la baja del salario determina un alza o una baja proporcionales de la ganancia, pero no altera el valor de las mercancías y que, en todo caso, el aumento o la disminución del salario no puede afectar nunca al valor de las mercancías, sino simplemente al volumen de la plusvalía.

3. Causas de compensación para el capitalista

Hemos dicho que la concurrencia nivela las cuotas de ganancia de las distintas ramas de producción sobre la base de la ganancia media, convirtiendo con ello los valores de los productos de estas distintas ramas en precios de producción. Esto se opera mediante la continua transferencia de capitales de unas ramas a otras, en que la ganancia excede por el momento de la ganancia media; debiendo tenerse en cuenta, sin embargo, las fluctuaciones de la ganancia relacionadas con las alternativas de años buenos y malos que se dan dentro de una determinada rama industrial y en una época dada. Este movimiento ininterrumpido de emigración e inmigración de capitales entre diversas ramas de producción provoca movimientos ascendentes y descendentes de la cuota de ganancia, que se compensan más o menos entre sí y que tienden, por tanto, a reducir en todas partes la cuota de ganancia al mismo nivel común y general.

Este movimiento de los capitales responde siempre, en primer término, al estado de los precios comerciales, que en unas partes hacen subir las ganancias por encima del nivel medio y en otras partes los hacen descender por debajo de él. Prescindimos por el momento del capital comercial, que aquí no nos interesa y que, como revelan esos paroxismos de especulación en ciertos artículos favoritos que surgen

repentinamente, pueden extraer con una rapidez extraordinaria masas de capital de una rama comercial para lanzarlos a otra con la misma celeridad. Limitándonos a la verdadera producción –industria, agricultura, minería, etc.–, vemos que la transferencia de capitales de unas ramas a otras tropieza con dificultades considerables, sobre todo por razón del capital fijo existente. Además, la experiencia enseña que si una rama industrial, por ejemplo, la industria algodonera, arroja en un determinado momento ganancias extraordinariamente altas, pasado algún tiempo rinde en cambio ganancias muy reducidas o deja incluso pérdidas, por donde, tomando un determinado ciclo de años, resulta que la ganancia media de esta rama de producción es aproximadamente la misma que la de las demás. El capital ha sabido sacar pronto la lección de esta experiencia.

Lo que *no revela* la competencia es la determinación del valor que domina el movimiento de la producción; son los valores que se hallan detrás de los precios de producción y, en última instancia, los determinan. La concurrencia revela, por el contrario: 1) las ganancias medias, las cuales son independientes de la composición orgánica del capital en las distintas ramas de producción y también, por tanto, de la masa de trabajo vivo que un capital dado puede apropiarse en una determinada rama de explotación: 2) el alza y la baja de los precios de producción como consecuencia del cambio operado en cuanto al volumen del salario, fenómeno que a primera vista contradice totalmente el de la proporción de valor entre las diversas mercancías; 3) las fluctuaciones de los precios comerciales, que reducen el precio comercial medio de las mercancías en un período de tiempo dado, no al *valor* comercial, sino a un precio de producción comercial que difiere de este valor comercial y es muy distinto de él. Todos estos fenómenos *parecen* contradecir tanto a la determinación del valor por el tiempo de trabajo como a la esencia de la plusvalía en cuanto formada por trabajo sobrante no retribuido. Por *consiguiente*, en el mundo de la concurrencia todo aparece invertido. La forma exterior de las relaciones económicas, tal como se presenta en la superficie de los fenómenos, en su existencia real y también, por tanto, en las ideas con que los representantes y los agentes de estas relaciones pretenden ver claro en ellas, difiere mucho y es, en realidad, lo inverso, lo contrario a su estructura interna esencial aunque oculta, y al concepto que a ella corresponde.

Además, tan pronto como la producción capitalista alcanza cierto grado de desarrollo, la compensación entre las diversas cuotas de ganancia vigentes en las distintas ramas para formar una cuota general de ganancia no se opera, ni mucho menos, simplemente por el juego de atracción o repulsión en el que los precios comerciales atraen o repelen al capital. Cuando los precios medios y los precios comerciales que a ellos corresponden se han consolidado durante algún tiempo, los capitalistas individuales toman *conciencia* de que en este proceso se compensan *determinadas diferencias* y las incluyen en sus cuentas recíprocas. Se presentan a la mente de los capitalistas y son tenidas en cuenta por ellos como otras tantas causas de compensación.

La idea fundamental en torno a la que gira todo esto es la de la misma ganancia media, la idea de que capitales de igual magnitud tienen necesariamente que arrojar, en los mismos períodos de tiempo, ganancias iguales. Idea basada, a su vez, en la concepción de, o que el capital de cada rama de producción tiene que participar en la plusvalía total arrancada a los obreros por el capital global de la sociedad en proporción a su magnitud, o de que cada capital por sí sólo puede considerarse como un fragmento del capital total, por lo cual cada capitalista debe concebirse en realidad como un accionista de la gran empresa colectiva, interesado en la ganancia total, en proporción a la magnitud del capital con que en ella participa.

A esta idea responde el cálculo de los capitalistas cuando, por ejemplo, imputan a un capital cuyo ciclo de rotación es más lento, bien porque las mercancías permanezcan más tiempo en el proceso de producción, bien porque hayan de venderse en mercados más lejanos, la ganancia que deja de obtener por esa razón, resarcándose de ella mediante un recargo sobre el precio. O el hecho de que aquellas inversiones de capital que se hallan expuestas a grandes riesgos, como ocurre, por ejemplo, con el capital de las compañías armadoras de buques, obtengan mediante recargo del precio una indemnización que las compense del riesgo. Al desarrollarse la producción capitalista, y con ella el régimen de los seguros, el riesgo es, en realidad, igual para todas las ramas de producción (véase Corbet), aunque las expuestas a mayores riesgos pagan primas de seguro más altas, de las que se resarcen recargando los precios de sus mercancías. En la práctica, todo ello conduce a que cada circunstancia que haga que una inversión de capital –y todas ellas se consideran igualmente necesarias, dentro de ciertos límites– sea menos rentable y otra más rentable sea tenida en cuenta como una causa de compensación válida de una vez para todas, sin que sea necesario que intervenga a cada paso la acción de la concurrencia para hacer valer este motivo o factor de cálculo. Lo que el capitalista olvida –o, mejor dicho, lo que no ve, porque la concurrencia no se lo revela– es que todas estas causas de compensación que los capitalistas hacen valer mutuamente al establecer los cálculos mutuos de los precios de

las mercancías vigentes en diversas ramas de producción se relacionan entre sí simplemente por el hecho de que todas ellas tienen iguales derechos a participar en el botín común, que es la plusvalía total, en proporción a sus capitales respectivos. A ellos *les parece*, por el contrario, puesto que la ganancia por ellos obtenida no coincide con la plusvalía por ellos arrancada, que sus causas de compensación no se limitan a nivelar las participaciones respectivas en la plusvalía total, sino que *crean la ganancia misma*, y que ésta proviene, sencillamente, del recargo sobre el precio de costo de las mercancías, motivado por las causas que sean.

Por lo demás, a la ganancia media es aplicable también lo que dijimos en el cap. VII, pp. 161 *ss.*, sobre las ideas que el capitalista se forma acerca de la fuente de la plusvalía. Lo que ocurre es que aquí el problema se plantea en otros términos, en el sentido de que, partiendo de un precio comercial dado de las mercancías y de un determinado grado de explotación del trabajo, el ahorro conseguido en cuanto al precio de costo depende de la destreza, de la atención individual, etcétera.