Alexandr Bogdánov

CURSO POPULAR DE ECONOMIA POLITICA

Fondo documental EHK Dokumentu fondoa
Euskal Herriko Komunistak

CURSO POPULAR DE ECONOMÍA POLÍTICA

A. Bogdanov

Este trabajo ha sido convertido a libro digital
por militantes de EHK*,*
para uso interno y forma parte del
material de trabajo para el estudio,
investigación y formación del
pensamiento marxista

http://www.ehk.eus
http://www.abertzalekomunista.net

Edición: Editorial Marxista, Barcelona 1937. Lengua: Castellano
Digitalización: Koba.
Distribución: http://bolchetvo.blogspot.com/

Índice

Introducción.
1. Definición de la economía política.
2. Métodos de investigación.
3. Sistema de exposición

Primera parte. Sociedad natural primitiva.

Capítulo I. Comunismo tribal primitivo.
1. Las relaciones primitivas del hombre con la naturaleza.
2. La creación del grupo familiar primitivo
3. La aparición de la ideología
4. Fuerzas de desarrollo en la sociedad primitiva

Capítulo II. Comunidad tribal autoritaria.
1. Aparición de la agricultura y la ganadería.
2. El desarrollo de las relaciones productivas en la "*gens*".
3. Desarrollo de las formas de distribución
4. Desarrollo de la ideología.
5. Fuerzas de desarrollo y nuevas formas de vida en el periodo de la tribu patriarcal.

Capítulo III. Sociedad feudal.
1. Desarrollo de la técnica.
2. Relaciones de producción y distribución en el grupo feudal.
   a) El grupo agrícola.
   b) La aparición del señor feudal.
   c) Individualización de la clase sacerdotal.
3. Desarrollo de la ideología en la sociedad feudal.
4. Las fuerzas de desarrollo y su tendencia en la sociedad feudal.
5. Características generales de las sociedades naturales del pasado.

Segunda parte. Sociedad comercial.

Capítulo I. El desarrollo del cambio.
1. Concepción de la sociedad basada en el cambio
2. Tres formas del cambio.
3. La moneda.
4. El valor del trabajo y su significación en la regulación de la producción

Capítulo II. El sistema del artesanado urbano.
1. El desarrollo de la técnica
2. El desarrollo de las ciudades
3. Las ciudades y la formación del nuevo sistema político.
4. Las fuerzas de desarrollo de las ciudades medievales.
5. Principales características de la ideología de la época precapitalista.

Capítulo III. El capitalismo mercantil.
1. Concepto general del capital.
2. Las relaciones técnicas y la producción
3. La expansión del poder del capital mercantil sobre la producción.
4. La decadencia de la pequeña empresa y el desarrollo de la lucha de clases.
5. La función del estado.
6. La ideología y las fuerzas de desarrollo en él período del capitalismo mercantil.

Capítulo IV. El capitalismo industrial.
1. Acumulación primitiva
2. El desarrollo de la técnica y la producción capitalista en gran escala
   a) La extensión de la esfera de actividad del capitalismo mercantil.

b) Origen y esencia de la manufactura.
c) El desarrollo de la producción mecánica.
3. El proceso de la producción capitalista
4. La circulación del dinero
5. La distribución del producto social entre las diversas clases del sistema capitalista.
a) Beneficios
b) Renta de la tierra.
c) Salarios
6. Principales tendencias en el desarrollo del capitalismo.
7. Concepto del mercado y las crisis.
Capitulo V. La época del capitalismo financiero.
1. El crédito.
2. Sociedades anónimas por acciones.
3. El monopolio capitalista privado
4. Los bancos como centros organizadores de la industria
5. El imperialismo como política del capital financiero
6. El camino hacia el hundimiento del sistema capitalista
7. La ideología del capitalismo industrial y financiero
Tercera parte. La sociedad organizada socialmente.
Capitulo único. Sociedad socialista
1. Relación de la sociedad con la naturaleza.
2. Las relaciones sociales de producción.
3. La distribución
4. La ideología social.
5. Fuerzas de desarrollo

CURSO POPULAR DE ECONOMÍA POLÍTICA.

Introducción.

1. Definición de la economía política.

Toda ciencia representa un *conocimiento sistematizado de los fenómenos de una esfera dada de la experiencia humana*. El conocimiento de dichos fenómenos significa la comprensión de sus relaciones mutuas, el establecimiento de su interdependencia, lo cual permite utilizarlos en interés del hombre. Al igual que en otras esferas, esta necesidad se manifiesta en la actividad económica del hombre durante el proceso de la lucha que la Humanidad sostiene incesantemente con la Naturaleza por su existencia y su desarrollo. En el transcurso de su experiencia de trabajo el hombre descubre, por ejemplo, el hecho de que frotando dos trozos de madera con suficiente energía y durante suficiente tiempo, prodúcese fuego, y este fuego posee la notable cualidad de originar una alteración en los alimentos que facilita la labor de los dientes y del estómago y permite al mismo tiempo satisfacer el organismo con una cantidad menor de comida. Las necesidades prácticas de la Humanidad obligan, pues, a ésta a establecer una relación entre estos fenómenos, y una vez conocida esta relación, la Humanidad comienza a utilizar aquéllos como armas en su lucha de trabajo. Sin embargo, este conocimiento de los fenómenos no constituye todavía la ciencia. Esta presupone un conocimiento sistematizado de la suma total de los fenómenos de un sector definido de la experiencia humana. En este sentido, el conocimiento de la relación existente entre el frotamiento, el fuego, etc., puede considerarse únicamente como él embrión de una ciencia, de la ciencia que actualmente se ocupa de los procesos fisicoquímicos.

La ciencia económica o economía política es aquella que *estudia las relaciones de trabajo que existen entre los hombres.*

En el proceso de producción, los hombres, empujados por la necesidad natural, entran en determinadas relaciones mutuas. La historia de la Humanidad no conoce ninguna época en la que los hombres vivieran completamente aislados unos de otros y se procuraran individualmente los medios de su existencia. Aun en los más remotos tiempos, la caza de animales feroces, el transporte de grandes pesos, etc., exigían una cooperación rudimentaria. La creciente complejidad de la actividad económica trajo consigo la división del trabajo entre los hombres, y merced a ella un hombre realizaba una parte del trabajo común; otro, otra, etc. En esta primera fase de la cooperación y de la división del trabajo, los hombres entran ya en relaciones concretas, con lo cual quedan establecidas las primeras relaciones productivas. Pero la esfera de dichas relaciones es mucho más compleja y más vasta.

A medida que nos elevamos en la escala del desarrollo de la Humanidad descubrimos nuevos hechos: el siervo entrega a su señor una parte del producto de su trabajo; los obreros trabajan para los capitalistas; el artesano produce no para satisfacer a su propio consumo, sino en su mayor parte para el campesino, el cual entrega a su vez al artesano una parte del producto de su trabajo, bien directamente o por mediación de un comerciante. Todo esto constituye relaciones sociales de trabajo que forman un sistema completo de *relaciones productivas* en la más amplia acepción de la palabra. Por consiguiente, abarcan la adquisición y distribución de los productos en la sociedad.

“En la vida social, los hombres, independientemente de su voluntad, entran en determinadas relaciones productivas. Estas relaciones corresponden siempre a la fase de desarrollo de

susfuerzas productivas materiales".[1] Esto quiere decir que los hombres, en el proceso de la lucha contra la Naturaleza externa, entran en aquellas relaciones que corresponden, a los métodos de dicha lucha: la casa, por ejemplo, requiere otros métodos de cooperación que la construcción de grandes obras de irrigación en comarcas poco regadas; la producción mecánica moderna coloca a los obreros en relaciones mutuas distintas a las determinadas por la industria basada en el trabajo manual. "La suma de estas relaciones productivas –continúa Marxforma la estructura económica de la sociedad. Esta es la verdadera basa sobre la cual se edifica la superestructura jurídica y política, y a ella corresponden las formas dadas de conciencia social. Los métodos de producción determinan el proceso de la vida social, política y espiritual."

Desde el punto de vista de estas ideas, que constituyen la esencia de la teoría del materialismo histórico, las relaciones económicas son vitalmente necesarias, y se crean inevitablemente de acuerdo con el grado de desarrollo de las fuerzas productivas, formando, por consiguiente, la estructura básica de la sociedad.

La tarea fundamental de la ciencia económica o economía política es estudiar las relaciones sociales de trabajo que existen entre los hombres; pero, sin embargo, no puede por menos de tocar otros aspectos del proceso de producción. Forzosamente tiene que considerar también los aspectos técnicos e ideológicos de dicho proceso en la medida en que el desarrollo de éste depende de aquéllos.

2. Métodos de investigación.

La ciencia económica, como todas las ciencias, emplea dos métodos de investigación: el primero es el método inductivo, el método de generalización, que va de lo particular a lo general, y el segundo es el método *deductivo* o de *aplicación de las generalizaciones*, que va de lo general a lo particular.

El método inductivo se pone de manifiesto en la generalización de las definiciones. Al observar diversos fenómenos nos esforzamos por descubrir lo que todos tienen de común, y de este modo hacemos la *primera generalización*. Al descubrir otras características hacemos una generalización de segundo orden, y así sucesivamente. Si examinamos, por ejemplo, cierto número de herrerías, podemos descubrir características comunes a todas ellas, y con estas características comunes podremos crearnos una concepción general de una herrería. Lo mismo podemos hacer con una panadería, una sastrería, una encuadernación, etc. Y comparando estas primeras generalizaciones y observando lo que todas tienen de común, podremos obtener una concepción del artesanado en general. Esta será, pues, una generalización de segundo orden. Tomando luego estás características generales y comparándolas con las correspondientes a la pequeña agricultura, llegaremos a obtener una generalización más amplia todavía: la de la "economía de los pequeños productores". Esto equivale ya a una definición generalizada.

Los procesos de la vida son tan complejos y variados, que a veces es muy difícil obtener una definición simple. En fenómenos estrechamente relacionados entre sí, unas veces se observan determinados síntomas y otras no. En unas ocasiones éstos se manifiestan vigorosamente y en otras resultan imperceptibles. Todo esto hace sumamente difícil la generalización y complica la definición. En tales circunstancias es menester recurrir a otro método, al de la *inducción estadística.*

El método estadístico nos permite ver *la frecuencia* con que aparece uno u otro síntoma en un grupo dado de fenómenos y *el grado* en que dichos síntomas se manifiestan. Con ayuda de una definición generalizada de la propiedad distinguimos en la sociedad dos grupos: "propietarios"

[1] Carlos Marx: *Crítica de la Economía Política*.

y “no propietarios”. El método estadístico puede proporcionamos claridad y exactitud en la investigación, es decir, que puede mostrarnos la frecuencia y la extensión con que encontraremos en la sociedad individuos pertenecientes a uno u otro grupo. Empleando el método estadístico podemos llegar a la conclusión de que de cien millones de personas, pongamos por caso, ochenta millones son semejantes en que poseen algo y veinte millones lo son en que no poseen nada. Después podemos averiguar cuáles, entre los propietarios, son millonarios, ricos o pobres. Pero nuestro método no se haya limitado a esta función. Estos cálculos podrían permitimos asimismo establecer, por ejemplo, el hecho de que diez años antes en la misma sociedad había ochenta y cinco propietarios por cada cien, y otros diez años antes el porcentaje era de noventa. De este modo podemos percibir también la tendencia del desarrollo, es decir, la dirección en que se efectúan los cambios observados. Sin embargo, el origen de esta tendencia y hasta dónde puede llegar, es cosa que desconocemos: nuestro método estadístico no puede mostrarnos por qué el número de personas que se han empobrecido en este período es mayor que el de las personas que se han convertido en propietarios.

El hecho es que aunque el método estadístico nos proporciona una definición más completa y más perfecta de los hechos, no puede, sin embargo, *explicarlos*. Topo fenómeno, en particular un fenómeno económico, constituye un resultado complejo de infinidad de causas. El método estadístico no puede aislar estas causas de su encadenamiento, no puede definir cuál de ellas es más común y fundamental, cuál es secundaria y cuál accidental, ni puede decirnos finalmente cómo se encadenan unas con otras en la realidad. En el ejemplo que hemos tomado puede ocurrir que el número de propietarios, que durante un período de varios años ha ido en disminución, comience a aumentar de pronto o gradualmente, cosa que podría suceder, por ejemplo, como consecuencia de una revolución agraria que dividiera las grandes propiedades de varios miles de terratenientes entre millones de labradores, convirtiendo así a éstos en pequeños propietarios. El método estadístico no puede descubrir la base de los fenómenos. A tal fin, tenemos que recurrir al método de *abstracción analítica*.

Lo esencial de este método es que *simplifica* los hechos por medio del *análisis*. Al investigar los hechos se eliminan y aíslan diversas circunstancias que son motivo de confusión, y de este modo se logra poner de manifiesto la base misma de los fenómenos. El aislamiento o abstracción de estas circunstancias puede hacerse práctica o mentalmente. Las abstracciones de carácter práctico son muy frecuentes en la ciencia natural, y se verifican de la siguiente manera: los fenómenos naturales investigados son reproducidos artificialmente en el laboratorio, lo cual permite aislar estos fenómenos de un conglomerado de circunstancias que habitualmente los complican. Tomemos como ejemplo la caída de los cuerpos en el espacio. La mayoría de ellos caen verticalmente, unos con rapidez, otros despacio; pero algunos caen en zig-zags y otros hay que no sólo no caen, sino que hasta se levantan en el aire. Observando la dependencia que existe entre todos estos fenómenos y la dirección del viento, por ejemplo, no es difícil suponer que en este caso la resistencia del aire constituye un motivo de complicación. De aquí surge automáticamente la necesidad de eliminar en lo posible esta circunstancia. Entonces reproducimos el proceso de la caída de los cuerpos de un ambiente creado artificialmente, es decir, en un tubo del que se ha extraído el aire, y descubrimos que el plomo, la pluma y el papel caen todos verticalmente y con igual celeridad. De este modo averiguamos la *tendencia fundamental y permanente* de un grupo dado de fenómenos, descubrimos su base, y así podemos decir que todos los cuerpos caen en dirección a la tierra con igual rapidez. Una vez en posesión de esta ley podemos pasar a investigar la influencia de la resistencia del aire —máximo motivo de complicacióny después la del viento, la del ímpetu casual, etcétera, gracias a la cual conseguimos *explicarnos* los fenómenos de manera cada vez más completa y exacta.

No siempre es posible realizar semejantes abstracciones prácticas, y este método no puede ser aplicado a todos los fenómenos. Por ejemplo, no puede aplicarse a una ciencia como la mecánica

solar ni tampoco puede serlo a la ciencia objeto de nuestro estudio. En este caso tenemos que recurrir a la abstracción *mental* de las circunstancias que complican los hechos sometidos a observación. La mejor manera de explicar la esencia de este método será presentar un ejemplo. La estadística establece el hecho de que durante un largo período en los países capitalistas el gran capital aumenta en tanto que el capital mediano y pequeño disminuye, y al mismo tiempo el número de proletarios sin capital ninguno va tomando incremento. Sin embargo, la rapidez de este proceso varía según los países. En uno tendrá lugar velozmente; en otro muy despacio; en un tercero se manifestará otra tendencia distinta; en un cuarto, el pequeño capital superará transitoriamente al grande. La estadística nos convence de que el fenómeno indicado existe en todos los países capitalistas; pero el capitalismo puro no existe en

ninguna parte: siempre contiene algún vestigio del sistema feudal, del sistema del artesanado y hasta de algunas formas de un pasado más remoto. Estas son indudablemente circunstancias que complican el fenómeno que estamos investigando. Con el objeto de eliminarlas, dividimos la estadística en varias columnas, de la siguiente manera: en la primera colocamos aquellos países en los que las formas arcaicas de la sociedad son más pronunciadas, como Persia y Turquía; en la segunda colocamos los países en que dichos vestigios no aparecen tan pronunciados, como Rusia, el Japón, etc., y, por último, reunimos los países como Inglaterra y los Estados Unidos, en donde el capitalismo se haya menos entorpecido por las supervivencias de precedentes relaciones económicas. Entonces descubrimos que el proceso que estamos investigando —la concentración del trabajo se verifica más distinta y exactamente, en su más pura forma, en aquellos países en donde los vestigios de las formas sociales precapitalistas se hallan menos pronunciados. Prosiguiendo mentalmente nuestra clasificación hasta eliminar en absoluto estos vestigios, llegamos a una concepción del capitalismo puro y deducimos la conclusión siguiente: la tendencia fundamental y permanente del capitalismo es la concentración del capital. Esta *conclusión abstracta* es la *ley abstracta del capitalismo*.

La esencia y significado de las tres formas del método inductivo son: la definición exacta de los fenómenos, la determinación de su número y el establecimiento de sus leyes fundamentales, que son las que "explican" los fenómenos y al mismo tiempo preparan un terreno sólido para las conjeturas científicas, las cuales se establecen por medio del *método deductivo*.

Este método implica la aplicación a casos particulares de generalizaciones y leyes obtenidas por medio de la inducción, lo cual nos permite sacar nuestras deducciones y hacer nuestras conjeturas.

Las deducciones pueden ser *simples* y *complejas*. Por ejemplo, si queda establecido que el desarrollo del capitalismo va ligado al proceso de la concentración del capital, podemos afirmar, con relación al Japón, que ha entrado en el camino del desarrollo capitalista, que en dicho país desaparecerán los pequeños productores, las masas proletarias aumentarán, etc. En este caso no hacemos más que aplicar una premisa obtenida por medio de la inducción. Por lo tanto, se trata de un caso de deducción simple. Mas para comprender y anticipar un caso particular concreto, la ciencia tiene que aplicar muchas veces de manera simultánea varias generalizaciones o leyes deductivas. Por ejemplo, si tenemos que prever el movimiento de los precios de las mercancías, deberemos tener en cuenta cierto número de generalizaciones y leyes abstractas relativas a las alteraciones en el valor de la moneda, a la influencia del monopolio capitalista privado, etc., etc. Esta es ya una deducción *compleja*.

Es evidente que la seguridad y exactitud de nuestras deducciones dependen de las premisas generales de las cuales las inferimos. Por este motivo, la fuerza de la deducción se apoya en absoluto en la seguridad de lo que obtengamos con nuestros métodos inductivos. En este sentido, una deducción obtenida de una definición generalizada es menos digna de confianza que otra obtenida de una premisa establecida de modo estadístico. Las deducciones más rigurosas y exactas son aquellas que se basan en las leyes generales de los fenómenos; pero

como éstas son obtenidas por el método de abstracción analítica, éste es el que constituye el principal y más firme apoyo del método deductivo.

Cuando se han establecido las leyes abstractas de un fenómeno, es decir, cuando se han determinado sus principales tendencias y averiguado las relaciones que las unen con determinadas circunstancias, basta conocer la condición fundamental para prever los caracteres esenciales de los acontecimientos correspondientes futuros. En esto estriba el poder de la ciencia en general y de la ciencia económica en particular.

3. Sistema de exposición.

Las relaciones sociales de producción y distribución varían de modo gradual y consecutivo. Nunca tienen lugar transiciones rápidas ni se observan acusadas líneas divisorias entre lo precedente y lo que sigue. No obstante, al estudiar la vida económica de toda sociedad puede dividirse ésta en varios períodos, considerablemente distintos entre si por la estructura de sus relaciones sociales, aun cuando no se hallen separados bruscamente unos de otros.

Lo que para nosotros encierra el máximo interés es el desarrollo de las sociedades que han contribuido a formar la Humanidad "civilizada" de nuestros tiempos. En sus características principales, el camino que estas sociedades han seguido en su desarrollo es el mismo. Hasta el presente día observamos dos fases principales que en algunos casos y en ciertos particulares se han desarrollado de modo desigual, pero de idéntica manera en su esencia, y una tercera fase que corresponde al futuro.

1. *Sociedad natural primitiva*. Sus caracteres distintivos son: la debilidad del hombre social en la lucha contra la Naturaleza, la escasez de organizaciones sociales diferenciadas, la sencillez de las relaciones sociales, la ausencia o el insignificante desarrollo del cambio y la extrema lentitud de la alteración de las formas sociales.

2. *Sociedad comercial*. En ella la extensión de la producción social y la variedad de sus elementos se multiplican. La sociedad constituye un todo complejo de distintas empresas que sólo en una medida relativamente insignificante satisfacen a sus propias necesidades con sus productos, teniendo que utilizar en su mayor parte los productos de otras empresas por medio del cambio. El desarrollo de la sociedad se verifica entre la pugna de intereses y las contradicciones sociales. La rapidez del desarrollo aumenta.

3. *Sociedad organizada socialmente; fase del desarrollo social no alcanzada todavía*. En ella la extensión y complejidad de la producción sigue aumentando incesantemente; pero la variedad de sus elementos se traslada a los utensilios y a los métodos de trabajo, en tanto que los miembros de la sociedad se desarrollan en un sentido de uniformidad. La producción y la distribución son organizadas por la sociedad misma en un solo sistema racional que no presenta ningún vestigio de diferenciación, contradicción o anarquía. El proceso de desarrollo se verifica con una celeridad cada vez mayor.

Al analizar las relaciones sociales de cada período es necesario explicar por qué y de qué manera han surgido y *por qué y de qué manera* han cambiado y han sido substituidas por otras nuevas.

Debido a la inseparable conexión que existe entre los fenómenos económicos y los fenómenos ideológicos y jurídicos, la ciencia económica no puede eludir el estudio simultáneo de las tres esferas de la vida social humana.

PRIMERA PARTE. SOCIEDAD NATURAL PRIMITIVA.

Capítulo I. Comunismo tribal primitivo.

1. Las relaciones primitivas del hombre con la naturaleza.

En la lucha con la Naturaleza, el hombre primitivo se hallaba muy mal armado, peor aún que muchos animales. Las armas naturales —manos, pies, dientes— eran mucho más débiles en el hombre que, por ejemplo, en las grandes fieras. Las armas artificiales, que hoy día conceden al hombre una ventaja decisiva sobre el resto de la Naturaleza animada e inanimada, eran en aquella época tan toscas y de tan reducido número que no podían ayudarle gran cosa, en la lucha por la existencia.

En esta difícil lucha el hombre primitivo distaba mucho de ser el rey de la Naturaleza. Antes al contrario, el primer período de la vida del hombre es el período de su opresión y de su esclavitud, sólo que el opresor y el dominador no es en este caso otro hombre, sino la Naturaleza.

Las primeras armas usadas por el hombre fueron indudablemente piedras y palos. Estas armas, facilitadas directamente por la Naturaleza, pueden encontrarse hasta en los monos superiores. Hoy día no hay salvajes que no conozcan alguna otra clase de armas.

El cerebro del hombre primitivo era endeble y estaba poco desarrollado. En la lucha continua y agotadora durante la cual no desaparecía un solo instante la amenaza de la muerte no le quedaba tiempo para entregarse a actividades mentales.

No obstante, el hombre se fue desarrollando. El torpe esclavo de la Naturaleza, que cazaba para alimentarse y luchaba por subsistir, en el proceso del trabajo fue familiarizándose con las fuerzas naturales, y de generación en generación fue transmitiendo y acumulando sus experiencias y perfeccionando sus armas. Con terrible lentitud fueron surgiendo inventos y descubrimientos en el transcurso de muchos miles de años. Inventáronse cosas que el hombre de hoy encuentra sumamente sencillas, pero que para el hombre primitivo constituyeron costosas adquisiciones. Atando piedras a palos, trabajándolos laboriosamente, adaptándolos a diversos usos, el hombre primitivo transformó sus primeras armas en múltiples utensilios: hachas de piedra, martillos, cuchillos, lanzas, etc.

El descubrimiento del fuego debe adscribirse a la fase más primitiva de la existencia de la Humanidad. El hombre pudo familiarizarse con el fuego a la vista de los rayos, de las erupciones volcánicas o de los incendios de los bosques, cosas que suceden con gran frecuencia sin intervención humana. La contemplación de un incendio pudo enseñar a nuestros remotos antepasados las propiedades caloríficas del fuego y la experiencia les enseñó a observar que las frutas y la carne resultaban más sabrosas y más blandas bajo la acción de un fuego moderado, y que era conveniente hacer uso de estas útiles propiedades. Es de suponer que al principio el fuego no fuera obtenido artificialmente, sino únicamente conservado. La obtención del fuego por medio del frotamiento de la madera o del choque de pedernales tuvo lugar en una fase mucho más elevada del desarrollo de la técnica.

El hombre primitivo no tenía ninguna vivienda permanente. Protegíase del frío, del calor o de la lluvia bajo árboles de gruesas hojas, entre los matorrales y en cavernas. También utilizaba con el mismo fin árboles huecos o pozos que abría en la tierra tapándolos con ramas y en el fondo de los cuales ardía un fuego protegido contra el viento. Hasta un período mucho más avanzado no aparecieron sin duda las viviendas portables y fijas de diversa índole.

Estas son las características generales de los medios que utilizaba el hombre primitivo en la lucha por la existencia. Los utensilios más perfectos, aunque todavía primitivos desde el punto de vista del hombre moderno, no aparecieron hasta mucho después. Entre ellos cabe incluir, por ejemplo, los anzuelos construidos con espinas de pescado, las almadías, que después se convirtieron en barcas y, por último, los arcos y las flechas, que permitieron al hombre hacer frente a los animales más fuertes.

Así fue progresando poco a poco el trabajo productivo en este primer período de la vida humana.

La industria consistía en procurarse los frutos de los árboles, en cazar los animales pequeños, en pescar, en fabricar toscos utensilios de piedra, madera y hueso, y burdas vestiduras de pieles. Este tipo de producción puede calificarse con el término general de caza, entendiendo por tal denominación el hecho de arrancar de la Naturaleza externa los medios de vida que ésta suministraba directamente, bien por los animales de la selva, por los peces de las aguas o por los frutos de la vegetación silvestre. La característica principal de semejante industria consiste en que no asegura al hombre por completo los medios de subsistencia. La recolección de la fruta, la caza y la pesca son ocupaciones en las que el accidente constituye un importantísimo factor. El hombre primitivo no sabía cómo acumular una reserva ni podía hacerla a causa de su vida nómada. Todavía no había llegado a aquellas ramas de la producción que, como la agricultura y la ganadería, aseguran al hombre el mañana.

Todos los esfuerzos del hombre eran pocos para atender a las exigencias inmediatas de la vida. Su trabajo cotidiano apenas si le bastaba para alimentarle. Veíase obligado a invertir todo el tiempo disponible en lucha por la existencia, y no le quedaba tiempo, por lo tanto, para trabajar para otro o mejorar sus condiciones de existencia. El trabajo no creaba: pues, más productos que los necesarios para sostener la vida. Un día el cazador salvaje podría obtener más de lo que necesitaba para la jornada, pero a día siguiente podría no obtener nada o caer aniquilado en una lucha desigual con alguna fiera.

En tales condiciones, es evidente que no era posible la explotación, es decir, la adquisición del fruto del trabajo suplementario de otro, toda vez que este trabajo suplementario no existía. En tales condiciones sólo era posible el método más feroz y más primitivo de aprovecharse de otro hombre y este método consistía en devorado.

2. La creación del grupo familiar primitivo.

La ciencia moderna no sabe de nadie que en el presente o en el pasado no viviera en sociedad. En la época primitiva ya existían ciertos lazos entre los hombres, aun cuando no fueran tan vastos como ahora. En aquellos tiempos érale tan imposible al hombre prescindir de la ayuda de los demás en la lucha por la existencia como lo es actualmente. Frente a la Naturaleza hostil, el individuo aislado se hubiera visto condenado a una muerte rápida e inevitable.

Sin embargo, la fuerza de las alianzas sociales era insignificante en extremo. Debíase ello principalmente al escaso desarrollo de la técnica, lo que a su vez motivaba la suma debilidad de los vínculos sociales, la reducida extensión de sociedades distintas.

Cuanto menos desarrollada se haya la técnica menos perfectos son los métodos de la lucha por la existencia y más extensión de tierra o “campos de explotación” necesita el hombre para asegurarse el sustento. La caza primitiva era tan poco productiva, que en condiciones normales una milla cuadrada de tierra no podía alimentar a más de veinte personas. Teniendo que diseminarse un grupo tan insignificante de personas por un territorio tan inmenso, el mantenimiento de vínculos sociales tenía que ser forzosamente una empresa en extremo difícil. Por otra parte, si tenemos en cuenta la técnica primitiva de los medios de comunicación, la inexistencia de toda clase de caminos, la ausencia de animales domesticados en los que fuera

posible cabalgar, los enormes peligros que acompañaban al más corto viaje, se comprenderá claramente que la extensión de las alianzas sociales de esta época afectara a lo sumo a una veintena de personas.

Unirse con el objeto de sostener conjuntamente la lucha por la existencia sólo era posible en aquellos tiempos entre los individuos a quienes la misma Naturaleza había unido por un origen común, por la relación de sangre. En aquellos tiempos no había individuos que sin estar relacionados por vínculos de sangre constituyeran alianzas libres para la actividad productiva; el hombre primitivo no podía imaginarse una cosa tan compleja como un contrato social. Pero lo más importante de todo es que la terrible severidad de la lucha por la existencia enseñaba al hombre a mirar con hostilidad a todos aquellos que no estuvieron unidos a él por el nacimiento, y la cohabitación. Por este motivo la organización social del período primitivo adquirió la forma de la *alianza de sangre o gens*. Los límites de esta forma social limitaban las relaciones económicas.

La relación productiva fundamental de la *gens* es la *cooperación simple*. La actividad social es tan limitada y rudimentaria, que todo el mundo puede hacer lo que otro cualquiera y todo el mundo ejecuta por separado aproximadamente la misma clase de trabajo. Esta es la forma más débil de los lazos de la cooperación. En ciertos casos aparecen vínculos de más riguroso carácter, como la ejecución colectiva de ciertas tareas que un individuo no podría llevar a cabo por sí solo, como, por ejemplo, la defensa contra un animal potente o su caza.

Más tarde desarrollóse dentro de la *gens* cierta división del trabajo. Al principio esta división se basaba en las diferencias fisiológicas de sexo o edad. La caza constituía la ocupación del varón adulto; la recolección de las frutas era obra de las mujeres y los niños, etc.

La distribución del trabajo entre los individuos no podía dejarse al capricho de cada uno. La severidad de la lucha con la Naturaleza no lo permitía y las actividades de los trabajadores tenían que ser coordinadas rigurosamente para que no hubiera ningún desperdicio inútil de esfuerzo. El trabajo tenía que ser organizado por la voluntad general de la *gens*, de acuerdo con sus intereses comunes. Las fases del desarrollo de la primitiva alianza de sangre sólo pueden establecerse de manera aproximada y en sus caracteres más generales. En su primera forma, la *gens* debió hallarse formada probablemente por la madre y los hijos, los cuales necesitaban su ayuda durante los primeros años de su vida. Al cabo de algún tiempo las ventajas de la cooperación hicieron más permanentes los lazos de esta familia, y los hijos no se separaron de la madre aun cuando llegaran a la pubertad. El hábito de la cohabitación fue desarrollándose y los hombres se esforzaron cada vez más por mantenerse unidos. De este modo fue creciendo la *gens*, pero sólo hasta el punto que lo permitía el desarrollo de la técnica. Rebasado este límite, la *gens* se escindía de manera inevitable.

Las formas de distribución en la *gens* primitiva correspondían por completo a las relaciones productivas. Si la distribución del *trabajo* en la producción dependía no del individuo, sino de la voluntad colectiva, el reparto de los *productos* de dicho trabajo tenía que ser ejecutado forzosamente de acuerdo con todo el grupo. El grupo daba a cada cual según sus necesidades. No podía dar a ninguno de sus miembros menos de lo necesario, porque semejante proceder hubiera acarreado la muerte de algunos de sus componentes y el consiguiente debilitamiento del grupo, y en cuanto a darles más de lo necesario sólo era posible en rarísimos casos. Por regla general, esto último era imposibilitado por el insignificante desarrollo de la producción y por la ausencia del trabajo suplementario, es decir, de trabajo que produjera más de lo necesario para sostener la vida.

Por consiguiente; la distribución presentaba un carácter comunista organizado. No había entonces rastro de propiedad privada individual Lo que se producía en común era distribuido en común y consumido inmediatamente. No existía tampoco la acumulación.

3. La aparición de la ideología.

El primer fenómeno ideológico fue el lenguaje hablado, que comenzó a desarrollarse en el remoto período de la vida humana en que el hombre empezó a abandonar el estado zoológico. El origen del lenguaje hablado guarda una estrecha conexión con el proceso productivo, puesto que surgió de las llamadas *exclamaciones de trabajo*. Cuando un hombre hace un ejercicio éste se refleja en su voz y en su aparato respiratorio, e involuntariamente emite algún grito que corresponde al esfuerzo que está realizando. El "¡ja!" del leñador al blandir el hacha, el "¡aup!" de los haladores del Volga, son "eyaculaciones" o gritos de trabajo.

Los organismos de los miembros individuales de la *gens* eran muy similares porque estaban estrechamente relacionados por el nacimiento y vivían juntos en las mismas condiciones naturales. Es, pues, natural que los gritos de trabajo de todos los miembros de la comunidad primitiva fueran iguales y que estos gritos acabaran por convertirse en nombres que sirvieran para designar los actos que los motivaban. De este modo surgieron las primeras palabras primitivas. Estas palabras fueron transformándose y haciéndose más complejas a medida que se desarrollan y complicaban sus bases la actividad productiva-, y al cabo de algunos miles de años se convirtieron en dialectos que los filólogos reducen a unas raíces de varios idiomas ya desaparecidos.

Así, pues, las palabras primitivas representaban el esfuerzo humano colectivo. No cabe la menor duda acerca de su importancia como formas organizadoras del proceso productivo. Al principio regulaban el trabajo, infundiendo vigor y exactitud al movimiento de los trabajadores, y posteriormente adquirieron un sentido imperativo de invitación al trabajo.

En cuanto al pensar, constituye ya un fenómeno ideológico posterior. Es, por decirlo así, un lenguaje interior. Pensar es concebir ideas o pensamientos que se expresan con palabras. Por consiguiente, para pensar es necesario tener palabras, símbolos que describan los pensamientos contenidos en la mente del hombre. En otros términos, el pensar ha nacido del lenguaje hablado. (Si suponemos lo contrario, esto es, que el lenguaje es un producto del pensamiento, que los individuos aislados "pensaron" las palabras antes de que éstas fueran expresadas entre los hombres, llegaremos a la absurda conclusión de que el lenguaje así creado sólo podía ser comprendido por su creador.) Siendo esto así, tendremos que admitir que no sólo las palabras, sino también los pensamientos han nacido indudablemente del proceso social de la producción.

Como hemos visto, las palabras y las concepciones sirvieron como voces de unificación en el trabajo y para coordinar los esfuerzos productivos; pero no se limitaba a esto su función. Desde muy temprano las palabras pasaron a convertirse en un medio de transmitir y conservar en el grupo las experiencias sin cesar crecientes del proceso productivo. Los miembros adultos de la comunidad primitiva tenían que explicar a los más jóvenes sus funciones económicas. A tal fin indicaban con el gesto alguna planta comestible y proferían cierto número de palabras que expresaban una serie de acciones consecutivas: "buscar", "arrancar", "traer", "partir", "comer", etc. El joven salvaje recordaba las instrucciones recibidas y más tarde podía hacer uso de las reglas técnicas que constituían el resultado de la experiencia acumulada por los miembros más viejos de la comunidad.

Posteriormente estas mismas palabras fueron aplicándose a acciones no humanas, a los movimientos espontáneos de los animales y de los objetos inanimados. De aquí se derivó la descripción de los fenómenos de la Naturaleza externa. En el proceso de la lucha con la Naturaleza, el hombre observa cierta continuidad en los acontecimientos que ésta le ofrece y expresa dicha continuidad con una combinación correspondiente de palabras, creando para sí y para sus compañeros de comunidad las reglas técnicas, por así decir, de los fenómenos de la Naturaleza que facilitan la lucha por la existencia. Entre estas *reglas técnicas* debe incluirse la

"costumbre", es decir, las relaciones establecidas entre los miembros de la *gens*: el sistema de distribuir los despojos de las guerras, el orden establecido durante la caza colectiva, etc.

Estas son las características generales de las formas de la ideología primitiva, que, como hemos visto, fueron creadas por las formas de producción. Sería absurdo tratar de descubrir en el hombre primitivo una "filosofía" en el moderno sentido de la palabra. La filosofía presupone ante todo la existencia de ideas sistematizadas, siendo así que las ideas del hombre primitivo son fragmentarias y dispersas. La única trabazón que entre ellas existía eran los procesos productivos y los fenómenos naturales a que hacían inmediata referencia. Si no había filosofía, ni que decir tiene que tampoco podía haber religión, cosa que constituye un sistema y se basa siempre en determinadas leyes de existencia.

Desde el punto de vista de la ciencia económica, es de singular importancia observar el colectivismo que refleja el pensamiento primitivo. El hombre no se colocaba mentalmente fuera del grupo a que pertenecía, ni se consideraba como un centro exclusivo de interés, no tenía de sí mismo el concepto individualista que tiene el hombre moderno, sino que se fundía en la *gens* como una parte de un todo. El pensar era en aquella época "compacto", como la comunidad misma, es decir, era análogo en todos los miembros del grupo. No había individualismo, ni personalidad. Durante siglos y siglos las generaciones se imitaban unas a otras, y esta imitación contribuía a fortalecer estas formas estancadas de vida.

El pensamiento primitivo era de un carácter en extremo conservador. Debíase ello a las condiciones de la vida económica en que dicho pensamiento se manifestaba. Para que la vida se desarrolle es necesario que exista un excedente de energía y, como ya hemos visto, las comunidades primitivas no poseían tal cosa.

Resulta, pues, perfectamente notorio que el conservadurismo del pensamiento y de las ideas en general como fuerzas organizadoras de la producción constituían la causa de la extraordinaria lentitud del progreso económico. Sólo una fuerza elemental y poderosa superior al hombre podía vencer esta inercia y este conservadurismo de la ideología primitiva e imprimir impulso al desarrollo. Esta fuerza fue la superpoblación absoluta.

4. Fuerzas de desarrollo en la sociedad primitiva.

Las dimensiones de la *gens* hallábanse rigurosamente limitadas por el nivel de la productividad del trabajo: con los métodos existentes de producción el grupo tenía que deshacerse fatalmente en cuanto el aumento de la población hiciera rebasar cierto límite al número de sus miembros. En lugar de un grupo formábanse entonces dos, y cada uno de ellos se establecía en un campo de explotación; pero el incremento de la población obligaba después a estos dos grupos a escindirse a su vez en otros nuevos y así sucesivamente. De este modo el incremento de la población fue aumentando constantemente el número de habitantes de un territorio dado. Ahora bien; el área de cada territorio era limitada, y con los medios existentes de producción sólo podía mantener a un número determinado de individuos. Si la densidad normal de la población primitiva había alcanzado, pongamos por caso, el número de veinte habitantes por milla cuadrada, todo nuevo aumento de la población constituía un exceso y los hombres veíanse amenazados por una reducción de los medios de subsistencia. Esto es lo que se llama *superpoblación absoluta*.

La superpoblación absoluta traía consigo el hambre, las enfermedades y un aumento de la mortalidad; en suma, toda una serie de padecimientos. Estos padecimientos dieron fuerzas al hombre para vencer la inercia de la costumbre y de este modo hízose posible el desarrollo de la técnica. La necesidad obliga entonces al hombre a vencer su repulsión por todo lo que parece nuevo, y así comienza a desarrollarse el embrión de los nuevos métodos para lucha por la

existencia. Entre ellos hallaríamos métodos que, aunque ya conocidos, nunca habían sido aplicados, así como otros nuevamente descubiertos.

El obstáculo más importante que se oponía al desarrollo había sido superado, pero aun subsistía otro, que era la falta de conocimientos, la incapacidad para descubrir conscientemente nuevos métodos de lucha contra la Naturaleza. Debido a esto el desarrollo se prosiguió de modo espontáneo, inconsciente, y con tal lentitud que el hombre moderno no puede imaginárselo sino a duras penas.

El perfeccionamiento de la técnica sólo pudo amortiguar transitoriamente los padecimientos originados por la superpoblación absoluta, pues los nuevos métodos de trabajo social resultaban a su vez inadecuados cuando la población aumentaba más aún y el hombre obligaba entonces al hombre a avanzar unos pasos más en el camino del progreso.

Una de las primeras consecuencias de la superpo

blación absoluta fue, por lo general, la intensificación de los conflictos entre las diversas *gens* y más tarde la emigración de tribus enteras a un nuevo territorio. Esta emigración constituía para la torpe mente del hombre primitivo una empresa tan difícil como toda modificación de la técnica.

Las causas del desarrollo de la sociedad primitiva fueron, pues, las siguientes: la inercia de las formas de producción condujo, tarde o temprano, a la superpoblación absoluta, lo que a su vez puso término a la inercia. Debido al exagerado conservadurismo de la psicología social primitiva, el progreso de la técnica avanzaba casi siempre con más lentitud que el incremento de la población, y a causa de ello, la escasez de los medios de subsistencia era verdaderamente crónica.

Capítulo II. Comunidad tribal autoritaria.

1. Aparición de la agricultura y la ganadería.

La fuerza de la superpoblación absoluta obligó al hombre primitivo a perfeccionar poco a poco sus armas y sus métodos de caza. Esto le obligó, en el transcurso del tiempo, a rebasar los límites de esta forma de vida y a adoptar nuevos métodos en la lucha por la existencia que le independizaran en buena parte de los caprichos elementales de la Naturaleza externa.

De este modo aparecieron en varios países la agricultura y la ganadería separadas una de otra al principio, según las condiciones locales naturales.

El descubrimiento de la agricultura puede considerarse como el resultado de una serie de hechos "casuales" repetidos con cierta frecuencia. Diseminando por casualidad algunos granos de plantas gramíneas silvestres, el hombre llegaría a descubrir que, pasados unos cuantos meses, brotaban espigas en el mismo sitio. Esto debió repetirse millares de veces sin que acabara de comprenderlo; pero, tarde o temprano, debió abrirse camino en la mente del salvaje la relación existente entre ambos fenómenos, y la necesidad le obligó a hacer uso de ella. Lo más probable es que el descubrimiento fuera hecho por la mujer, la cual, como tenía que permanecer al cuidado de los hijos, llevaba una vida menos errabunda que el cazador y se dedicaba más que él a recoger frutas y granos.

La agricultura primitiva era muy distinta de la moderna, tanto por su condición como por la imperfección de sus métodos. El arado es un invento de tiempos muy posteriores. En un pasado relativamente reciente, que en modo alguno puede confundirse con los tiempos primitivos, arábase la tierra con ayuda del tronco de un árbol despojado de todas sus ramas menos una, el cual, afilado por un extremo, se arrastraba por el suelo para abrir los surcos. Pero el utensilio utilizado en la agricultura rudimentaria era una estaca afilada, con la que se abrían agujeros en la tierra para introducir las semillas. Todavía se encuentra esta forma de agricultura en África del Sur y en Angola, en donde los indígenas cultivan así una planta llamada *mamoka*.

En cuanto a la ganadería, surgió, sin duda, de la costumbre de domesticar animales por pura diversión. Más tarde llegarían a comprenderse las ventajas que algunos de estos animales ofrecían, y el hombre se pondría a domesticados con carácter sistemático.

Como la agricultura, la ganadería dio a los hombres cierta seguridad de existencia y les permitió reservar algunas energías, lo cual facilitó la marcha ascendente del progreso. Las formas primitivas de la agricultura y la ganadería, aun utilizadas separadamente, aumentaron los límites de la población en tres ó cuatro veces (en la zona templada pudieron elevarse, por término medio, hasta setenta habitantes por milla cuadrada).

La agricultura apenas modificó al principio la vida nómada de las tribus salvajes. Constituyó simplemente un complemento de la caza, y la tribu, obedeciendo a las exigencias de ésta, siguió por lo común errando de uno a otro sitio, permaneciendo en cada lugar únicamente el tiempo necesario para sembrar y recoger las cosechas. Al principio la misma ganadería hacía necesaria la vida nómada, pues como el ganado necesitaba pastos, cuando el forraje se terminaba en un sitio, era preciso trasladarse a otro.

En el transcurso del tiempo, el desarrollo de la población obligóle al hombre a combinar la agricultura con la ganadería y a adoptar una forma de vida sedentaria. Esto se derivó de la posibilidad de perfeccionar los instrumentos agrícolas y de emplear la fuerza animal en el trabajo. El aumento de la productividad del trabajo permitió a su vez un nuevo aumento de la densidad de población, llegando a doscientos habitantes por milla cuadrada en los climas templados. A partir de entonces la vida del hombre adquiere ya una seguridad relativa. A

diferencia del hombre primitivo, ya no tenía que invertir todo su tiempo de trabajo en asegurarse los medios inmediatos de subsistencia. La agricultura y la ganadería fueron haciéndose cada vez más productivas. Al hombre le sobraba ahora tiempo para dedicarse al perfeccionamiento de los medios de producción y de la técnica en general. Por otra parte, creáronse condiciones debidas a las cuales algunos miembros de la sociedad quedaban relevados de todo trabajo físico, atendiéndose a su subsistencia por los demás miembros de la comunidad.

De este modo, por encima del trabajo necesario, aparece el trabajo *suplementario*, que hasta entonces sólo había existido de manera casual y transitoria, pero que ahora se convierte en un fenómeno permanente.[2]

2. El desarrollo de las relaciones productivas en la "gens".

El aumento de la productividad del trabajo social hizo posible una considerable ampliación de las dimensiones de la *gens*. La ganadería en particular, al crear medios de locomoción más eficaces (renos, caballos y camellos), permitió el mantenimiento de relaciones sociales en un área más extensa que hasta entonces, lo cual facilitó a su vez nuevas ampliaciones de los límites del grupo. De este modo, los componentes de la sociedad empezaron a contarse, no por decenas, sino por centenas. El patriarca Abraham, por ejemplo, contaba en su grupo nómada con 417 hombres capaces de llevar armas.

El considerable aumento de la extensión y la complejidad de la producción dió origen a nuevas formas de división del trabajo. Una de ellas encierra capital importancia para los progresos ulteriores, y es la de la organización de la producción.

Mientras la producción del grupo era insuficiente y sencilla en extremo, basándose en las necesidades del consumo de un futuro inmediato, la tarea de su organización podía ser una labor común y ser desempeñada en simultaneidad con la ejecución de los trabajos, puesto que semejante empresa no excedía a la inteligencia del miembro medio del grupo. Pero cuando se hizo necesario distribuir centenares de tareas distintas entre los individuos más aptos para desempeñarlas y calcular las necesidades del grupo con varios meses de antelación para coordinar el gasto de energía social con estas necesidades, la labor de organización del trabajo separóse ya de las tareas ejecutoras, haciéndose imposible el desempeño de ambas funciones por el mismo individuo. En este caso, la primera función era ya superior a la capacidad mental del trabajador medio, y hubo de convertirse en la especialidad de los hombres más competentes y experimentados. Primeramente, en cada grupo quedó concentrada esta función en las manos de un solo hombre, por lo general el más anciano del grupo: el patriarca.

En las primeras fases de la organización del trabajo, las funciones de la persona encargada de ella apenas se diferencian de las actividades de los demás miembros de la *gens*. El organizador sigue realizando el mismo trabajo que los demás. Siendo el individuo más experimentado de todos, la gente le imita más bien que le obedece. Pero al desarrollarse la división del trabajo y hacerse más compleja la producción en común, la labor organizadora se aparta por completo del trabajo ejecutor, y la actividad que se tiene ya para con el patriarca, divorciado del proceso directo de la producción, es de una sumisión absoluta. De este modo surge en la esfera de la producción la autoridad personal y la subordinación, forma especial de la división del trabajo que entraña una importancia máxima para el desarrollo ulterior de la sociedad.

---

[2] El "trabajo necesario" es aquella parte del trabajo social que sirve para crear y mantener la fuerza de trabajo de la sociedad. El trabajo "suplementario" es la parte restante del trabajo social, que crea un "excedente" de productos.

Desde el punto de vista de la constitución de la sociedad en grupos separados, la guerra debe considerarse como una rama especial de la producción —como las luchas sociales con la naturaleza externa-, puesto que para las sociedades primitivas los enemigos humanos constituyen elementos externos, exactamente igual que los lobos y los tigres. En la época tribu-patriarcal esta esfera de la producción adquirió considerable importancia, porque la densidad hacía más frecuentes que nunca los conflictos entre los hombres. Entre los nómadas dedicados a la ganadería, las luchas suscitadas por la posesión de los pastos eran casi permanentes. La guerra facilitó notablemente el aumento y afianzamiento de la autoridad del organizador. La guerra exigía una organización compacta y una disciplina rigurosa, y la sumisa obediencia que los jefes recibían en la guerra pasó poco a poco a imperar igualmente en tiempos de paz. Es muy posible que la autoridad del organizador naciera primeramente en la esfera de la guerra y de la caza y se extendiera después a las diversas ramas de la producción, según se iba complicando ésta. Lo que debió facilitar simplemente la extensión de la autoridad del organizador de la guerra y la caza fue el hecho de que de él dependía la distribución del botín de ambas, lo cual le daba por sí solo una autoridad y un poder económico considerable dentro del grupo.

Evidentemente, el trabajo organizado constituye históricamente la forma más primitiva del trabajo complejo. En el grupo comunista primitivo, en el que cada cual podía hacer lo mismo que cualquier otro, el trabajo era de carácter *simple*. Así lo era en la mayoría de los grupos tribu-patriarcales. La función del organizador era la única que no podía ser desempeñada indistintamente por cualquier miembro del grupo. Esta función exigía una experiencia especial, y acaso más capacidad de la corriente. Este trabajo era ya trabajo complejo o cualificado, y requería un mayor gasto de energía equivalente al *trabajo simple multiplicado*.[3]

El organizador guiábase en sus actos, al menos al principio, por los intereses comunes del grupo. Basando sus cálculos en la suma general de las necesidades del grupo, por una parte, y en la suma general de la fuerza de trabajo disponible, distribuía la labor y establecía las formas de la cooperación y la división del trabajo. Claro es que en el desempeño de su misión procedía, en buena parte, de manera espontánea, siguiendo la costumbre establecida y el ejemplo de los antepasados. Únicamente en las ramas secundarias de la producción, en las que la costumbre no le daba una orientación concreta, seguía el organizador su propia iniciativa y su propio criterio.

La creciente complejidad de la función organizadora motivó, en el transcurso del tiempo, nuevos cambios en la estructura de la *gens*. La expansión del grupo y de su producción hizo que la tarea no pudiera ser desempeñada por un solo hombre, y poco a poco, una parte de la función fue encomendada a otros miembros de la tribu, por lo general a los más viejos y experimentados. Cada uno de ellos se convirtió entonces en un organizador, aunque secundario y subordinado, de una parte del grupo, de aquella parte —cosa completamente comprensible— con la que más íntimamente relacionado estaba por su nacimiento. De este modo comenzaron a desarrollarse dentro del grupo *familias*, que se agrupaban en torno a los organizadores parciales, a la cabeza de los cuales se hallaba el patriarca. La diferenciación en familias, sin embargo, no llegó muy lejos en la época patriarcal: la unidad del grupo prevalecía siempre sobre la disgregación de sus partes.

Poco a poco, la familia del patriarca fue adquiriendo una importancia especial. Los miembros de esta familia estaban en más estrecho contacto que nadie con la función organizadora y tenían más facilidades que los demás para prepararse a ejercerla. Por este motivo los organizadores eran elegidos siempre entre los miembros de dicha familia cuando el viejo organizador moría o no podía ya desempeñar su cargo. Como es natural, el patriarca se esforzaba por hacer

[3] El trabajo *simple* es aquel que puede ser ejecutado sin preparación especial por el obrero medio de una sociedad dada. Al progresar la vida económica y cultural, esta clase de trabajo progresa también.

permanente tal estado de cosas, y preparaba de antemano a sus parientes más próximos para el desempeño del cargo y predisponía a los demás miembros del grupo para que los eligieran. Con el tiempo, su esfuerzo se vió coronado por el éxito, y la elección del organizador pasó a ser una formalidad huera, porque el patriarca designaba a su sucesor, con lo cual la función organizadora se convirtió en el patrimonio de una sola familia.

Tales eran las relaciones productivas dentro de la tribu patriarcal. Junto a ellas, las relaciones intertribales adquirieron una importancia considerable en el período patriarcal.

Al escindirse la tribu, los grupos nuevamente establecidos no rompían sus vínculos por completo. En ciertos casos en que el grupo individual no reunía suficiente fuerza, uníanse varios grupos relacionados entre sí (por pertenecer a la misma tribu) para proceder de común acuerdo en la defensa contra invasores extranjeros, en la caza de grandes manadas de animales, etc. Estas alianzas eran dirigidas por un consejo de ancianos o por un caudillo elegido para el caso.

Junto a esta cooperación organizada aparecen otras formas de vínculos entre los grupos. A medida que el trabajo suplementario se convierte en una característica ordinaria e incluso permanente (gracias a la combinación de la agricultura y la ganadería), va creándose así mismo un excedente de productos. Las primeras formas del cambio debieron surgir de la costumbre establecida entre los grupos relacionados entre sí de cederse mutuamente estas existencias.

Así, pues, las características principales que distinguen las relaciones productivas de la tribu patriarcal de las del comunismo primitivo son las siguientes: diferenciación entre la función organizadora y ejecutora, ampliación de la cooperación y de la división del trabajo dentro del grupo, y en menor grado entre los grupos, y debido a la existencia de trabajo suplementario, aparición de esa forma no organizada de la división del trabajo que se manifiesta en el cambio.

3. Desarrollo de las formas de distribución.

El hecho de que la actividad organizadora de la producción pasara de los grupos como un todo a manos de una sola persona —el patriarca— tuvo como consecuencia inevitable que la facultad de organizar la distribución de los productos se concentrara en las mismas manos. Sólo el organizador podía decidir acertadamente en bien de la comunidad qué parte del producto social podía ser consumida inmediatamente, cuál podía ser utilizada para la producción ulterior y cuál conservaba como reserva. Sólo él, teniendo en cuenta las funciones de los distintos individuos en la labor general del grupo, podía asignar a cada cual lo necesario para sostener y desarrollar dichas funciones.

Cuanto más se fue acostumbrando la mayoría de los miembros de la tribu a no intervenir en la labor organizadora ni en la distribución de los productos, más incondicional se hizo el derecho del patriarca a disponer del remanente del producto social. Por lo tanto, cuanto más aumentó la suma general del trabajo suplementario, más aumentó también aquella parte del mismo que el patriarca reservaba para su propio uso y, por consiguiente, en la misma proporción se acrecentó la desigualdad en la distribución entre él y los demás miembros del grupo. Esto constituye ya el germen de la explotación, pero sólo el germen, porque el hombre que llevaba a cabo una tarea tan complicada como la de organizador desarrollaba efectivamente una cantidad de trabajo muy superior a la de los demás, y forzosamente sus necesidades tenían que ser mayores. La extensión de la explotación hallábase limitada por la insignificancia general de la producción y la escasa variedad de los productos. El organizador tenía que contentarse con las mismas provisiones que los demás, y aun cuando eligiera para sí lo mejor que se produjera, no por ello podía comer diez veces más pan o más carne que los

demás. Cierto es que podía recibir de otro grupo algún artículo especial de consumo a cambio de una parte del remanente de productos; pero esto acaecía relativamente con poca frecuencia, a causa del insignificante desarrollo del cambio.

Por otra parte, en los casos en que se unían distintos grupos en organización tribal para alguna empresa importante, el producto del trabajo común (el botín de la caza o de la guerra) era distribuido por los mismos individuos que organizaban la empresa, que era, por lo general, un consejo de ancianos. La distribución entre los grupos se hacía de acuerdo con la parte que cada uno de ellos había tomado en el trabajo común.

4. Desarrollo de la ideología.

La creación de un organizador de la producción dentro del grupo modificó poco a poco las relaciones del individuo con el grupo y alteró su psicología.

Si bien el poder de la Naturaleza sobre los hombres había disminuido, había surgido, no obstante, un poder nuevo, el de un hombre sobre otro. En realidad tratábase del poder otorgado primeramente por el grupo a cada miembro individual, que ahora quedaba concentrado en las manos de una sola persona: el patriarca.

La igualdad en la distribución había desaparecido. Todo el producto del trabajo suplementario quedaba a disposición del organizador. Pero esta desigualdad no presentaba un carácter muy pronunciado. El organizador no hacía más que lo que el grupo había hecho primeramente; es decir, asignar a cada cual lo necesario para subsistir y desempeñar su particular función en el proceso productivo. En la amplitud de sus necesidades, el organizador no excedía gran cosa a los demás miembros del grupo.

Los vínculos de ayuda mutua, la necesidad del grupo en la lucha contra el mundo externo, aumentaron aún en comparación con los períodos precedentes. En primer lugar, el progreso realizado en la cooperación y la división del trabajo dentro del grupo, unía a sus miembros más estrechamente que antes, cuando la mayor parte del trabajo cotidiano podía ser ejecutado indistintamente por cada miembro del grupo. En segundo lugar, la unidad del grupo hallábase fortalecida en parte por el hecho de que recibiera una representación viva concreta en la persona del patriarca.

Al mismo tiempo, como consecuencia de las nuevas condiciones de vida, surgieron los gérmenes del individualismo, y el hombre comenzó a establecer diferencias entre su propio ser y el grupo, empezando a revelarse los intereses personales en donde hasta entonces sólo habían existido intereses comunes.

La función del organizador de la producción era una función *especial* y le pertenecía al organizador solo. A ello se debe principalmente que en su espíritu surgieran sentimientos e ideas individualistas. De esta causa fundamental se derivaron después otras que ejercieron análoga influencia.

El organizador tenía a su disposición todas las existencias comunes y la totalidad del producto suplementario, lo que le daba ocasión de extender sus necesidades, convirtiéndose así en una figura más sobresaliente todavía dentro de su grupo. Además, al llevar a cabo las operaciones de cambio con otros grupos, se conducía como el verdadero dueño de la propiedad de su grupo, y en sus tratos con los demás organizadores empezó a considerar a éstos primero y después a sí mismo como los propietarios de las cosas cambiadas. De este modo fue desarrollándose poco a poco la propiedad privada. Al principio, el cambio entre los grupos, en cuya operación el grupo obraba como el único propietario de sus productos, debió dar origen a la concepción de la

propiedad privada tribal. Más tarde, la función desempeñada por el organizador en el cambio transformó la mente de los hombres y creó la idea de la *propiedad privada personal*.

Sin embargo, la idea de la propiedad privada personal no arraigó en el espíritu del organizador sino cuando esta función se hizo hereditaria, cuando el grupo dejó de elegir a su patriarca y, por consiguiente, cuando desaparecieron todos los vestigios del origen de esta autoridad. Entonces fue cuando el individualismo encontró una base sólida para su desarrollo. La idea de considerar la propiedad de la tribu como propia arraigó cada vez más en la mente del organizador, eclipsando de modo paulatino a la de que era el distribuidor de dicha propiedad, bajo el control de toda la comunidad. Al mismo tiempo, según fue desapareciendo el control efectivo del grupo sobre las actividades organizadoras de su jefe, este último exigió a sus hombres una obediencia cada vez más absoluta, y se acostumbró a la idea de que poseía sobre ellos una autoridad *personal*. En el curso de su desarrollo, estas ideas no dejaron de tropezar con la resistencia de los demás miembros del grupo, y más de una comunidad hubo de sufrir, sin duda, violentas luchas internas. No obstante, tarde o temprano los esfuerzos del organizador llegaron a triunfar, porque correspondían a las relaciones sociales: el organizador ejercía una autoridad *real* sobre los productos y sobre los hombres, y ello era *necesario* para el grupo. De este modo el patriarca llegó a convertirse en el único propietario y señor absoluto del grupo.

Esencialmente, empero, la distinción psicológica que había surgido entre el organizador y los demás miembros de la tribu no era muy grande, porque las bases que moldeaban el espíritu de los hombres seguían siendo comunes; es decir, la subordinación absoluta a la costumbre y la concepción del grupo como un todo indivisible, fuera del cual era imposible la existencia personal. El mismo patriarca, a pesar de su mayor riqueza mental, no podía elevarse conscientemente por encima de los arcaicos fundamentos de la vida tribal, ni podía sentirse no impulsado a combatirlos. El organizador no era un genio, no era un hombre de excepcional capacidad, sino el más viejo de la tribu, el que más años de experiencia tenía. Su actividad organizadora basábase ante todo en lo que habían hecho sus predecesores, y sólo en un grado insignificante hacía uso de su propia inventiva y de su propio raciocinio. La costumbre dominaba en alma tan impresionante como había dominado la de su remoto antepasado, el comunista primitivo. La concepción de la individualidad del grupo dominaba igualmente el espíritu del organizador, porque tampoco a él le era posible en ningún caso vivir solo fuera de la tribu y no conocía otros vínculos sociales que los de ella: la vida fuera de la sociedad significaba la muerte. La misma consideración puede aplicarse, en mayor grado todavía, a los demás miembros del grupo. En términos generales, puede o decirse que la costumbre conservadora no había sido quebrantada todavía por las nuevas relaciones y la conciencia individual empezaba tan sólo a diferenciarse de la conciencia del grupo. Lo único que había desaparecido era la concepción de la *uniformidad* del grupo.

Así, pues, la mente del grupo patriarcal se diferencia poco en general de la de la *gens* primitiva. Por consiguiente, *subsistían aún en grado considerable* los antiguos obstáculos a todo nuevo progreso. Sin embargo, creábanse fuerzas que habían de reducir estos obstáculos. Las relaciones transitorias con los demás grupos, aun siendo débiles, ensanchaban el horizonte de la individualidad de cada grupo, y el contacto entre diversas formas de la costumbre fue debilitando su conservadurismo.

Otra cuestión que se plantea ahora es la de los conocimientos de que disponía el hombre de esta época para realizar nuevos progresos.

Como es natural, los miles de años en el curso de los cuales se desarrollaron las sociedades tribales no transcurrieron en vano, y los utensilios mentales de los hombres hiciéronse cada vez más numerosos y variados. El desarrollo del lenguaje hizo considerables progresos. El hombre primitivo, como hemos visto, poseía muy pocas palabras, y éstas de un significado sumamente difuso. Para su época esto le bastaba; pero las nuevas fases del desarrollo trajeron consigo una

mayor complejidad del trabajo y de los utensilios, y en particular la división del trabajo; todo un sistema económico, dirigido por el jefe de la comunidad tribal autoritaria: el patriarca. El lenguaje se convirtió en un instrumento imprescindible de organización y tuvo que ser enriquecido con nuevas palabras. Las palabras anteriores fueron diferenciadas, alteróse su forma y poco a poco adquirieron un sentido más concreto. Semejante desarrollo del lenguaje proporcionó un poderoso instrumento ideológico para el progreso en general y para facilitar la labor organizadora en particular. El desarrollo del lenguaje resultó asimismo de gran valor para conservar toda la experiencia acumulada en la forma de recuerdos o de *tradición oral*.

No sería erróneo suponer que durante el período que estamos examinando fue cuando el hombre comenzó por vez primera a *explicarse* la Naturaleza y a tratar de descubrir las relaciones existentes entre los diversos fenómenos, y que entonces fue cuando apareció algo parecido a la "filosofía". La esencia de esta filosofía era el *fetichismo natural*.

El hombre se esforzaba siempre por explicarse lo distante por lo próximo, lo desusado por lo habitual, lo extraño por lo comprensible. Lo más cercano y habitual al hombre eran las relaciones que le unían con quienes le rodeaban. De aquí que durante toda esta época la forma general de la filosofía del hombre revele la huella de sus relaciones sociales. El fetichismo natural es aquella apreciación de la Naturaleza según la cual *se consideran las relaciones entre las cosas como las relaciones entre los hombres*. La separación de la labor organizadora de la ejecución había creado una dualidad peculiar en las relaciones internas de la sociedad tribal. Las fuerzas mentales, por así decir, se habían separado de las fuerzas físicas, lo consciente de lo espontáneo. Lo primero se personificaba en el patriarca; lo segundo, en el resto de los miembros del grupo. Al mismo tiempo ambos elementos eran en realidad inseparables, el uno era imposible sin el otro. La labor ejecutora carecía de objeto sin una voluntad organizadora y ésta era completamente inútil sin aquélla.

En las actividades de quienes le rodeaban, el hombre estaba acostumbrado a advertir la influencia de la voluntad de los organizadores sobre las fuerzas ejecutoras, y de acuerdo con ello, se explicaba otras actividades que observaba en el mundo externo. Para él todo fenómeno se resolvía en una inseparable combinación de dos elementos: una voluntad que mandaba y una forma material que obedecía. Aun cuando sólo pudiera ver la última, era incapaz de concebirla sin la primera, y *suponía* la existencia de una fuerza organizadora en donde en realidad no la veía. De este modo se creó el "alma de las cosas", que aparecía como la causa de los fenómenos, y que el hombre descubría en todas partes: en la piedra y en la vegetación, en los animales y en los seres humanos, en el fuego y en el agua. La Naturaleza se le aparecía en todas sus formas como una dualidad homogénea.

Ya hemos visto que al desarrollarse la comunidad autoritaria, la función del organizador revela cierta división del trabajo, creándose un sistema completo de organizadores bajo la dirección del patriarca. El pensamiento fetichista trasplanta inevitablemente estas relaciones reales al ambiente natural del hombre, y para el miembro de la comunidad tribal autoritaria todo el universo aparece como dirigido por varios organizadores, presididos por un dios supremo. Esto constituye la esencia de sus concepciones religiosas.

La religión nació de la veneración por los antiguos organizadores. El patriarca que entraba en funciones reconocía la autoridad y superioridad de su predecesor y transmitía esta actitud a sus sucesores. Debido a esto, los patriarcas muertos aparecían más superiores cuanto más remoto era su origen, y el más distante de todos se confundía con una deidad y se elevaba por encima de los hombres, dirigiendo todos los fenómenos de la Naturaleza ambiente. Todas las enseñanzas de los antepasados, todas las tradiciones orales conservadas en la comunidad eran consideradas como una revelación de estos dioses y constituían la "religión" de la época. Por consiguiente, la religión consistía entonces en la organización general de las experiencias. Unificando en un todo los datos dispersos de la experiencia productiva, ayudaba a conservar en

la memoria de los hombres un conjunto de conocimientos prácticos. Los mitos religiosos que establecían las causas de las relaciones existentes entre determinado número de fenómenos naturales hacían mucho más fácil recordar estas relaciones y la producción consecutiva de los fenómenos.

Estrechamente ligado con la religión existía otro instrumento de organización, que era la costumbre: las reglas de la coexistencia o normas sociales. La costumbre consistía simplemente, al principio, en las enseñanzas de los antepasados; pero más tarde, al desarrollarse los cultos religiosos, se convirtió en los mandamientos de los dioses, cuya inexorable voluntad había de ser obedecida ahora como lo fue antes la autoridad del patriarca.

A la vez que organizaba la experiencia y establecía reglas técnicas y normas de costumbres, la religión servía de freno a los progresos ulteriores. Las "enseñanzas de los antepasados" y los "mandamientos de los dioses" eran normas consagradas por el pensamiento conservador durante centenares y hasta miles de años. Si en nuestra época suele precisarse una dura lucha con la generación más vieja para abandonar las normas habituales de vida, puede imaginarse la resistencia que debía suscitar toda innovación en la vida tribal autoritaria.

Para vencer este conservadurismo ideológico precisábase una fuerza elemental, por un lado, y una enorme riqueza de experiencias, por otro.

5. Fuerzas de desarrollo y nuevas formas de vida en el período de la tribu patriarcal.

Toda vez que la conciencia social de la época que estamos estudiando presentaba esencialmente los mismos obstáculos naturales al progreso que las anteriores etapas de la existencia humana, la fuerza motriz del desarrollo social tenía que ser forzosamente la misma exigencia elemental de la superpoblación absoluta. A medida que el incremento de la población originaba una insuficiencia de los medios de vida, las costumbres conservadoras tuvieron que ceder el paso y permitir el perfeccionamiento de la técnica y la modificación de las relaciones sociales. La aparición y la expansión gradual del cambio de productos constituyó una adquisición importantísima para este desarrollo. El progreso del cambio, o, para ser exactos, de la división del trabajo, constituye, al perfeccionarse merced al desarrollo de la técnica, una fuerza motriz poderosísima para todos los desarrollos ulteriores.

Otra adquisición, aunque menos importante, del período fue la aparición de los "esclavos". Debido a la existencia del trabajo suplementario, el organizador juzgó ventajoso en muchos casos aumentar el número de miembros del grupo, con lo que aumentaba la suma total del excedente de productos de que disponía el organizador. Por tal motivo, ocurría con frecuencia en la sociedad patriarca, que los enemigos apresados en la guerra, en vez de ser aniquilados como antes, eran incorporados al grupo, en donde se les obligaba a tomar parte en la producción, a título de esclavos.

Sin embargo, no debe imaginarse que en la sociedad patriarcal los esclavos eran considerados como simples bienes. Antes al contrario, se contenían casi en un pie de igualdad con los demás miembros del grupo al cual habían sido incorporados, y el carácter conjunto del trabajo les unía tan íntimamente a ellos, que poco a poco llegaría a desaparecer el recuerdo de las pasadas luchas. Es dudoso que el organizador los "explotara" más que a los otros miembros de la tribu, pues todos trabajaban igual. Los esclavos no eran vendidos, y la actitud que con ellos se tenía era, por lo general, análoga a la que observan los indios americanos con los prisioneros que adoptan.

El nacimiento del cambio y la aparición de la esclavitud, hechos ambos a primera vista distintos, constituyen una sola e importantísima característica, pues los dos representaban una violación de la antigua forma de la cooperación, basada exclusivamente en el parentesco. Los miembros

de parentesco se hallaban saturados de un espíritu de exagerado exclusivismo y de intolerancia hacia todo lo que se hallara fuera de sus límites. Las nuevas formas de vida contradecían y limitaban hasta cierto punto esta intolerancia. De aquí se derivaron otros varios hechos sociales.

La dominación de los vínculos de parentesco significaba la dominación incondicional y absoluta de la costumbre. La fuerza de la costumbre en relación con las formas de vida establecidas era tan poderosa y la conciencia personal tan débil, que el individuo era simplemente incapaz de combinar o violar la costumbre. Ni siquiera podía imaginarse semejante cosa. Si ocurría algo que no armonizaba con la costumbre, no era considerado como un crimen o un delito en el sentido moderno, sino como una anormalidad. Si un niño nacía con dos cabezas, se le mataba por ser una monstruosidad. Si una persona violaba la costumbre, se le trataba lo mismo: se le mataba o se le desterraba, que venía a ser la misma cosa. Pero esto no constituía un castigo, sino un medio instintivo de defenderse contra un fenómeno peligroso e inexplicable. En esta época no existían en modo alguno ideas sobre la ley y la violación de las leyes, sobre moralidad e inmoralidad. Los hombres obedecían la costumbre, empujados e impulsados por la misma necesidad natural que les obligaba a comer, beber y dormir.

Al aparecer nuevos vínculos sociales, no basados ya en el parentesco, las cosas variaron de aspecto. Las infracciones de la costumbre dejaron de ser accidentes excepcionales. En primer lugar, entraron en contacto unas costumbres con otras, y la ejecución de las costumbres de un grupo implicaba muchas veces la violación de las de otro. Así, un esclavo que cumpliera con las arcaicas costumbres de su tribu dentro del grupo al que había sido incorporado, podía muy bien obstaculizar el desarrollo normal de la producción de éste y causar considerables trastornos a sus nuevos compañeros. Del mismo modo, el mantenimiento de relaciones de cambio con otros grupos, tuvo que obligar con frecuencia a infringir la arraigada costumbre de mirar con hostilidad a todos los pueblos extraños. La violación de la costumbre se convirtió, por tanto, en un fenómeno frecuente, y la sociedad no pudo seguir considerándola igual que hasta entonces.

Esto dio motivo a la creación de una nueva forma de vida, la ley de la costumbre, cuya finalidad esencial era proteger la costumbre contra la violación. El delito ya no era combatido de manera espontánea, sino de manera más o menos consciente. Establecióse todo un sistema de castigos para distintos grados de delitos, y se adoptaron con igual fin una serie de medidas generales destinadas a rectificar el daño causado ya por alguna transgresión e impedir su repetición. Entonces apareció la concepción de lo legal o justo y de lo ilegal o injusto, y de todos estos elementos se derivaron posteriormente la moral y la ley.

Así, uno tras otro, fueron apareciendo los gérmenes de nuevas formas de vida. En términos generales puede decirse que la forma tribal patriarcal constituye el nivel de existencia en que viven actualmente la mayor parte de las razas atrasadas.

CAPÍTULO III. SOCIEDAD FEUDAL

1. Desarrollo de la técnica.

La sociedad tribal patriarcal se formó como consecuencia de la *aparición* de nuevos métodos de producción, que aseguraron al hombre los medios de vida. La sociedad feudal tuvo su origen en el *desarrollo ulterior* de dichos medios de producción.

Las condiciones técnicas del período feudal son: el predominio de la agricultura en la producción; el papel subalterno de la ganadería y la vida sedentaria en un área limitada de terreno.

Cuando las tribus nómadas de ganaderos empezaron a dedicarse a la agricultura, ésta fue para ellos una rama secundaria de la producción, y la adaptaron a las condiciones de la ganadería, por lo que los terrenos cultivados variaban con frecuencia. Pero al aumentar la densidad de la población, fue quedando restringida el área de tierra utilizable, y, por otra parte, la esfera de la vida nómada se vio reducida al decrecer el progreso de la ganadería por la insuficiencia de los pastos. Entonces la agricultura pasó a convertirse en un importantísimo elemento en la lucha por la existencia, y la ganadería perdió en relación con la vida nómada para adaptarse a las condiciones de la agricultura y convertirse, por así decir, en una ramificación suya.

Durante todo el período feudal la técnica agrícola hizo indudables progresos en cuanto al mejor aprovechamiento de las tierras, llegándose ya a utilizar el estiércol como abono artificial.

Las otras ramas de las industrias extractivas (la caza y la minería) y las industrias manufactureras se desarrollaron, en cambio, poco, permaneciendo en un estado casi embrionario. La guerra desempeñó en este período un importante papel como medio necesario de proteger la producción en general y como único sistema de extender el territorio de la sociedad.

En general, la variedad de los productos era todavía insignificante, debido a que las condiciones no eran favorables para el desarrollo del cambio, en tanto que el trabajo suplementario constituía una parte relativamente grande de la producción, porque las condiciones eran favorables al incremento de la explotación.

2. Relaciones de producción y distribución en el grupo feudal.

a) El grupo agrícola.

El incremento de la productividad del trabajo condujo a tal expansión de la organización social, que la comunidad hallóse formada ahora, no por centenares, sino por miles de individuos. Al mismo tiempo las innovaciones en la técnica agrícola motivaron cierta fragmentación de la producción dentro de la comunidad.

Ya en el grupo tribal patriarcal se había manifestado una disgregación parcial en familias,

debido, como ya hemos dicho, a la imposibilidad de que el patriarca ejecutara por sí solo toda la labor de organización, y a la necesidad de delegar una parte de ella en organizadores subalternos. Estos últimos, sin embargo, gozaban de escasa independencia y la producción se desarrollaba en la comunidad con un carácter de verdadera unidad. Pero al prevalecer la vida agrícola sedentaria la producción en pequeñas unidades económicas —familias— adquirió una importancia considerable.

En el trabajo agrícola suelen bastarse los miembros de una sola familia sin necesidad de requerir la cooperación de todo el grupo. Así, pues, la comunidad agrícola de los albores del período

feudal hallábase formada por numerosos grupos familiares unidos por el parentesco, cada uno de los cuales explotaba sus tierras por su propia cuenta. Por sus dimensiones, estos grupos constituían una cosa intermedia entre la antigua tribu patriarcal y la familia moderna.

Sin embargo, aun subsistían entre los grupos familiares bastantes vínculos productivos. En muchos casos se ayudaban unas familias a otras en la construcción de viviendas, en el desbrozamiento de tierras selváticas para emprender nuevos cultivos, etc.

Por otra parte, hasta el derecho de utilizar las tierras labrantías hallábase regulado hasta cierto punto por la comunidad. De vez en cuando tenía lugar una redistribución de las tierras y cada familia recibía entonces un terreno de iguales dimensiones al que poseía anteriormente, pero en una parte distinta de las tierras comunales o bien las dimensiones del lote eran modificadas de acuerdo con las proporciones y la fuerza de trabajo de la familia. Esta redistribución efectuábase al principio anualmente y después se hizo cada varios años. No obstante, conviene hacer constar que desde un principio las tierras arrancadas a la selva mediante el trabajo individual de una familia no entraban en la redistribución. Por consiguiente, la comunidad admitía desde un principio la propiedad de las tierras comunales obtenidas por el desbrozamiento de terrenos incultos o por la conquista. Debe añadirse que en ciertos casos el trabajo conjunto de las distintas familias no presentaba en todas partes las mismas formas ni el mismo grado de desarrollo, dependiendo ello de las condiciones naturales e históricas de cada localidad.

En la comunidad agrícola de los comienzos de la época feudal había también artesanos, que, sin embargo, no se especializaban en su oficio, sino que lo combinaban con la agricultura. Por otra parte, cada familia se entregaba por su cuenta a alguna clase de industria, sobre todo a hilar, tejer y hacer vestidos. Cuando la familia no podía atender a sus necesidades con su propio esfuerzo, recurría al artesano. Los primeros artesanos que aparecieron fueron los molineros y los herreros. Después fueron surgiendo curtidores, tintoreros, panaderos, carpinteros, alfareros y hasta “cirujanos”. Pero estos individuos no eran artesanos en el más moderno sentido de la palabra. En las primeras fases de su separación de la comunidad no trabajaban de encargo ni mucho menos producían para la venta, sino que eran funcionarios públicos de la comunidad agrícola. Al principio los artesanos se dedicaban a la agricultura y sólo en ínfimo grado consagraban algún tiempo a su oficio. Si, a consecuencia de ello, el producto de su trabajo agrícola resultaba insuficiente para su sostenimiento, la comunidad entera suplía la diferencia. Más tarde los artesanos empezaron a dejar de dedicarse a la agricultura e instalaron talleres propios, en donde empezaron a recibir encargos particulares. De este modo surgió la división social del trabajo, el germen de las modernas ramas de la industria. Bajo el feudalismo, la industria no se desarrolló sino muy pobremente, pero ya desde los comienzos de este período algunos artesanos, como los molineros y los herreros, sirvieron a varias comunidades vecinas, creando de este modo ciertos vínculos productivos entre las distintas agrupaciones.

La expansión de la comunidad y la considerable individualización de los grupos familiares hicieron que poco a poco desaparecieran y se olvidaran los lazos de parentesco existentes entre las distintas familias, y la comunidad se mantuvo unida en lo sucesivo por vínculos puramente económicos.

b) La aparición del señor feudal.

En donde la transformación de la comunidad agrícola en grupo feudal se produjo de modo más paulatino y característico, las fases del proceso se desarrollaron de la siguiente manera:

Al principio la estructura de la comunidad se caracterizaba por una uniformidad relativa, no siendo lo bastante considerable la diferencia de dimensiones de las diversas familias para procurar a la mayor de todas un predominio económico decisivo sobre las demás. Los asuntos

que afectaban a la comunidad entera eran decididos por un consejo de ancianos o de cabezas de familia, y en caso de empresas colectivas que exigieran un solo organizador (como durante la guerra), el consejo de ancianos elegía un jefe de su seno, que se encargaba de la tarea con carácter transitorio, es decir, mientras las circunstancias lo demandaran. Cuando la guerra era sostenida, como sucedía con frecuencia, no por una sola comunidad, sino por una alianza de tribus emparentadas, los jefes de cada una elegían a su vez un jefe para todos.

Sin embargo, ya existían los gérmenes de desigualdades económicas. Uno de ellos constituíalo —aun cuando sólo lo fuera transitoriamente— el nombramiento de un organizador de las empresas comunes. El otro era la existencia de la propiedad

privada de la tierra junto a la propiedad común. La tierra inculta, desbrozada por el esfuerzo individual de una familia dada, pasaba a ser de la propiedad de esta familia, y asimismo la tierra adquirida en guerra y repartida entre los que en ésta habían participado, no era después redistribuida.

Es sobrado evidente que las familias que se distinguieran de las demás por la superioridad de su poder económico tenían en tales condiciones que acrecentar su poder con más rapidez que las otras. En primer lugar, estas familias tenían mayores facilidades para aumentar sus tierras desbrozando terrenos desocupados. En segundo, las personas pertenecientes a estas familias poderosas ocupaban por lo general un puesto prominente en la organización de las empresas bélicas y recibían, por consiguiente, una mayor parte de los despojos, tanto animados como inanimados. Conviene recordar que entre el botín de guerra figuraban los esclavos.

De este modo fue aumentando poco a poco la desigualdad entre las unidades económicas, lo que acabó por destruir la uniformidad de la comunidad. La influencia de las familias ricas en la vida de la comunidad aumentó cada vez más, debido a que su superioridad económica les permitía colocar a los demás, hasta cierto punto, en una condición de dependencia, pues podían emprender cosas inaccesibles a los otros, como, por ejemplo, la construcción de grandes molinos, panaderías, etc. Dotadas de una mayor estabilidad, las casas poderosas soportaban con menor quebranto las crisis económicas motivadas por las catástrofes naturales, no poco frecuentes a causa del poco desarrollo de la técnica. En tales casos ocurría muchas veces que las familias más ricas ayudaban a las más pobres, prestándoles sus existencias, y el campesino pobre había de restituir el préstamo trabajando en la tierra del rico, lo cual le permitió a éste aumentar considerablemente sus tierras de labor y toda su producción en general.

En el transcurso del tiempo, las familias más ricas consiguieron, gracias a su fuerza, que los organizadores de los destacamentos militares fueran elegidos únicamente entre ellas y, como es natural, hicieron uso de toda su influencia económica para perpetuar este estado de cosas. Opusieron una tenaz resistencia a toda tentativa individual de alterar este sistema, y poco a poco se las arreglaron para convertir la costumbre en ley. Así, la autoridad del jefe pasó a ser hereditaria y el organizador de la guerra se convirtió de transitorio en permanente.

Este período puede considerarse ya como el comienzo del período feudal propiamente dicho. El gran terrateniente, al separarse de la comunidad, se aseguró la función de organizador militar y logró, por diversos medios, colocar a la comunidad bajo su dependencia económica. Este es ya el señor feudal típico, el amo de la comunidad, su jefe poderoso.

Las relaciones feudales se desarrollaron rápidamente y adquirieron consolidación. Por una parte, la función positiva y socialmente útil del señor feudal en la vida de la comunidad, y por otra, la subordinación jurídica y económica de los campesinos a su poder aumentaron en intensidad y se hicieron duraderas.

El señor feudal construyó un castillo-fortaleza, al que acudían los campesinos en busca de protección cuando se veían atacados por el enemigo. Asimismo proveyó a la construcción de caminos, puentes, etc., para la comunidad. En todo caso, cuando los campesinos no podían

atender a sus asuntos con sus propios recursos, el señor feudal acudía en su ayuda y les proporcionaba un apoyo sistemático en caso de mala cosecha o de destrucción de la misma por la guerra. Todo esto exigía un gasto considerable, y, como es natural, el señor feudal no estaba dispuesto a sacrificar gratuitamente los recursos de sus posesiones en consideración a sus campesinos. En consecuencia, el campesino pagaba con su trabajo todos los cuidados que el señor feudal le manifestaba.

La explotación feudal adquirió principalmente dos formas: la primera, el trabajo obligatorio, que era la forma básica y primitiva; la segunda, el pago de tributos. Cuando el señor feudal era poco más que un campesino rico, existía el trabajo obligatorio como la forma consuetudinaria de reparar las deudas. Cuando el señor feudal adquirió un poderío estable, el trabajo obligatorio pasó a convertirse en una obligación permanente del campesino: éste tenía que trabajar cierto número de días al año en las tierras del señor feudal. A veces el señor feudal encontraba más ventajoso percibir sus tributos, no en la forma de trabajo, sino en la de productos acabados, entre los que fueron preferidos cada vez más los de la industria doméstica. La extensión de estos tributos feudales en especie, así como el establecimiento del trabajo obligatorio, recibieron de la costumbre el carácter de ley. Ni que decir tiene que, en caso de necesidad, el señor podía conseguir fácilmente un aumento de los tributos.

El trabajo obligatorio feudal o servidumbre y los tributos feudales son formas simples y francas de explotación. El primero constituye la adquisición directa y evidente de *trabajo suplementario*: los segundos equivalen a la adquisición de *productos suplementarios*.

Basada en la servidumbre y en los tributos la propiedad del señor feudal, como la hacienda del pequeño campesino, se bastaba a sí misma casi por completo. Claro es que el señor feudal podía recurrir en mucho mayor grado que el campesino al cambio de productos para satisfacer sus necesidades, algo más refinadas; pero aun en su caso, sólo ocurría esto excepcionalmente, pues el cambio estaba todavía muy poco desarrollado, y la mayor parte de lo que necesitaba lo recibía de sus siervos.

Mientras la propiedad feudal fue dirigida sobre la base del exclusivismo natural, es decir, atendiendo tan sólo a las necesidades de su propio consumo, la extensión de la servidumbre y de los tributos no rebasó los límites de las necesidades de consumo del señor feudal. Por este motivo, las cargas de la población dependiente no eran relativamente grandes; pero aumentaron, como es natural, con el desarrollo del cambio, a consecuencia de lo cual se acrecentaron las necesidades del señor feudal.

Las relaciones existentes entre el señor feudal y quienes se encontraban bajo su autoridad no eran completamente uniformes. Un sector de los campesinos vivía en un estado de mayor dependencia económica, soportaba cargas mayores y se hallaba, por lo tanto, más sometido jurídicamente al señor feudal que los demás. Los otros campesinos vivían en condiciones relativamente más favorables. La costumbre mantuvo estas diferencias y fue transmitiéndolas de generación en generación a los descendientes de los campesinos.

Estas diferencias dependían en buena parte del carácter de las obligaciones contraídas. Un herrero, por ejemplo, que solamente pagaba tributos al señor y no tenía ningún otro trato con él, gozaba, naturalmente, de una mayor libertad económica y jurídica que el agricultor que tenía que trabajar en las tierras feudales y vivía, por tanto, durante cierto período de tiempo en un estado de esclavitud absoluta. A veces las diferencias en las obligaciones debíanse a relaciones creadas históricamente. Por ejemplo, los colonos a quienes invitaba el señor feudal a instalarse en su territorio bajo ciertas condiciones de exención vivían en un estado de menor servidumbre que los antiguos miembros de la comunidad.

Algunos de los súbditos del señor vivían en el feudo para atender a su servicio personal y no intervenían para nada en el trabajo productivo; pero su esclavitud culminaba en el más alto

grado, porque, a diferencia de los campesinos, no tenían hogar propio, sino que vivían por completo a merced del señor. Estos eran los esclavos domésticos o criados.

Solamente los súbditos más sometidos al señor hallábanse privados del derecho de emigración para colocarse fuera de su autoridad. Los demás podían hacerlo; pero con ello quedaban privados de sus tierras y de su ganado. Para comprender la lógica de estas relaciones es menester tener en cuenta lo que sigue.

El carácter más general de la dependencia económica en que vivía la población con respecto al señor feudal, se manifestaba en que este último era considerado como el *señor de toda la tierra* en que vivían sus súbditos. Como la agricultura desempeñaba tan importante papel en la vida productiva de la sociedad, es natural que el señor feudal se esforzara por conseguir el dominio absoluto de la tierra, lo que equivalía a ejercer un dominio absoluto sobre los hombres. Dada la superioridad económica del señor feudal, sus esfuerzos no podían por menos de ser coronados por el éxito. A veces se daba el caso de que un campesino libre entregaba voluntariamente su tierra al señor feudal vecino para gozar de su protección, e inmediatamente la tierra le era devuelta en feudo, es decir, a título de posesión condicional. El título de supremo poseedor de la tierra no significaba, sin embargo, que el señor feudal pudiera disponer arbitrariamente del suelo: en la práctica se sometía a la costumbre.

La independencia económica del grupo feudal era muy considerable, pero no absoluta. Particularmente en la guerra resultaba que las fuerzas de un grupo individual eran insuficientes para resistir a los enemigos circundantes, como, por ejemplo, en los ataques de las razas nómadas que hacían frecuentes incursiones en la Europa feudal o en la lucha con los señores más poderosos.

Debido a esto se establecieron entre los señores feudales relaciones análogas a las existentes dentro de cada feudo entre el señor y sus campesinos. Del mismo modo que las exigencias de la defensa militar obligaban a los campesinos a someterse al señor feudal, las mismas exigencias obligaban también a los señores feudales más débiles a someterse a los más fuertes. Voluntariamente o después de una lucha infructuosa, el señor más débil reconocía al más poderoso como su señor y protector, y, en unión de sus vasallos, luchaba bajo sus órdenes en la guerra forma que adoptaba su servicio feudal-, y a veces le pagaba ciertos tributos. El magnate a cuyo poder se sometía era, a su vez, vasallo de otro señor más poderoso todavía, y así sucesivamente, hasta llegar al rey, el cual no era sino el último eslabón en la cadena de señores feudales. El rey no se mezclaba en los asuntos internos de los señoríos ni ejercía gran influencia tampoco en los asuntos externos. Frecuentemente la autoridad del rey y de los grandes magnates sólo existía de nombre.

En tales condiciones —el carácter fragmentario y la debilidad de los vínculos entre las diversas partes de la organización social y el atraso de la técnica que permitía continuamente la superpoblación absolutael mundo feudal estaba condenado a vivir entre constantes guerras.

c) Individualización de la clase sacerdotal.

En las primeras fases del desarrollo de la comunidad tribal autoritaria, el patriarca era el organizador, no sólo del trabajo pacífico, sino también de la guerra. Aun cuando no poseyera la cualidad de jefe militar, elegía un jefe con carácter transitorio, según lo demandaban las circunstancias, pero conservaba en sus manos la dirección general.

El desarrollo del feudalismo transformó al jefe en

un organizador militar independiente y hereditario. La comunicación tribal se escindió en grupos familiares, convirtiéndose en una comunidad de vecinos. La actividad productiva de cada grupo era dirigida por el cabeza de familia, por el amo de la casa. ¿Qué quedaba entonces de las funciones organizadoras del patriarca?

A pesar de la considerable independencia de los grupos familiares, aun subsistían bastantes vínculos económicos y sociales. El control general de sus actividades, las funciones organizadoras de carácter pacífico que antes desempeñaba el patriarca no podían ser transferidos al señor feudal para que los convirtiera en sus actividades específicas, ni a los jefes de familia, cuyo mando era muy reducido. Este control general, estas funciones organizadoras pacíficas fueron, pues, transferidos al sucesor del patriarca, al sacerdote.

El sacerdote era quien conservaba las experiencias sociales legadas por los antiguos. Como estas experiencias eran transmitidas bajo la forma religiosa de mandamientos y revelaciones de antepasados divinizados, el sacerdote aparecía como el representante de los dioses y como el intermediario entre ellos y los hombres. Pero la principal función del sacerdote era de carácter económico-organizador y entrañaba una enorme trascendencia.

Para todo agricultor era en extremo importante saber cuándo debía empezar las labores de arado, de siembra, etcétera. La fertilidad del trabajo dependía por completo de la acertada clasificación de las estaciones, clasificación que sólo era posible poseyendo conocimientos astronómicos. Ahora bien, los sacerdotes eran los únicos que poseían tales conocimientos y debido a las observaciones sobre el sol, la luna y las estrellas llegadas hasta ellos a través de los siglos podían trazar un calendario bastante exacto para la agricultura.

Sin embargo, la obra de la organización pacífica no agotaba todas las funciones del sacerdote. Prosiguiendo la labor del patriarca, solía tener a su cargo, la higiene social y la medicina, y así contribuía a sostener la fuerza de trabajo de la sociedad. Los sacerdotes encargábanse asimismo de la educación de los jóvenes, santificaban los matrimonios y los enterramientos y servían de consejeros en los asuntos familiares.

Al principio retenían todos sus conocimientos en la memoria y los transmitían oralmente de generación en generación; pero en el transcurso del tiempo apareció la escritura, que, por así decir, fue monopolizada por los sacerdotes. Estos no eran sólo organizadores en el sentido limitado de la palabra, sino también hombres de ciencia, legisladores, médicos y maestros. En algunos países se extendió de tal manera su control sobre todas las relaciones de los hombres que hasta fiscalizaban los pensamientos de sus fieles, cosa que aún subsiste en la religión católica y en algunas otras.

La organización de los sacerdotes se desarrolló paralelamente a la organización seglar de los señores feudales. En la mayoría de los casos las combinaciones militares iban seguidas de combinaciones eclesiásticas. El tipo de organización del clero era igual que el de la organización autoritaria del seglar, es decir, consistía en una cadena de subalternos y superiores, en una jerarquía sacerdotal. En la Europa medieval, por ejemplo, había diáconos, presbíteros, abades, obispos, cardenales y, por encima de todos ellos; el Papa. A diferencia de los señores feudales, el clero se distinguía siempre por su solidaridad y su disciplina. El carácter pacífico de sus principales funciones no daba motivo a querellas y diferencias como las que surgían entre los señores feudales, e incluso estas mismas luchas del mundo feudal exigían una rigurosa unidad en las funciones de las organizaciones pacíficas.

Las organizaciones clericales, iglesia, monasterio, etcétera, constituían una fuerza social considerable, y llegaron a convertirse también en propietarios feudales de grandes latifundios y muchas veces en pequeños soberanos de señores feudales, explotando a los campesinos de igual manera que éstos y organizándose como ellos para la defensa militar.

En términos generales, la estructura económica de la sociedad feudal puede representarse como sigue: sobre la base de la pequeña producción agrícola, de técnica atrasada, y de la que no se habían derivado todavía las industrias manufactureras, fueron creadas pequeñas organizaciones económicas, las comunidades agrícolas, que se bastaban a sí mismas. En aquellas esferas de la producción común que exigían una sola mente organizadora, surgió el poder de los señores feudales, que asumieron simultáneamente la función de organizadores parciales de la

producción y la de la distribución parcial de los productos. La necesidad de una corporación militar más amplia creó una organización jerárquica compleja e inestable, basada en la subordinación limitada de un señor a otro. Algunas necesidades sociales que la organización feudal militar no podía atender a causa de su exclusivo carácter bélico, fueron atendidas por la organización sacerdotal, aunque no en la esfera de la producción, sino en la de la distribución. Al mismo tiempo, el cambio intervino como unificador de estos vínculos económicos y orgánicos, desempeñando en la vida social un papel necesario aunque inadvertido, mayormente en su forma embrionaria, entre grupos vecinos; pero también en su forma ulterior, entre grupos diversos y hasta entre varios países.

El origen del sistema feudal suele explicarse como el resultado de la conquista de unas razas por otras. En algunos casos es indudable. Los señores feudales eran los conquistadores y sus vasallos los conquistados. Es natural que en tales condiciones se constituyeran dos estados o clases perfectamente delimitados. Mas para que en los países conquistados pudiera establecerse el sistema feudal era preciso que éste existiera de antemano en la tierra de los conquistadores, y así ocurría siempre.

3. Desarrollo de la ideología en la sociedad feudal.

En la esfera de la ideología, la sociedad feudal hizo progresos enormes.

Nacida de una comunidad tribal relativamente pequeña, la organización social de la sociedad feudal se extendió por un territorio considerable y comprendió en su seno centenares de miles y aun millones de personas. La técnica progresó y la producción adquirió una mayor complejidad que en los períodos precedentes. Para mantener las relaciones productivas entre los hombres, para expresar y establecer la compleja interdependencia de sus actos, de sus utensilios, de sus materiales y de su trabajo era necesario que se desarrollara el medio fundamental de organización: el lenguaje. Y, en efecto, durante el período que estamos estudiando, el lenguaje adquirió una fuerza de expresión y una flexibilidad considerables. No sólo aumentó extraordinariamente el número de palabras, sino que éstas adquirieron innumerables aspectos y permitieron muchísimas combinaciones, como lo demuestran, por ejemplo, las declinaciones y conjunciones de los lenguajes arios y algunos otros.

En su estructura general, la sociedad feudal, como la precedente, se basaba en la autoridad y la subordinación; pero éstas presentaban formas considerablemente complejas. La sociedad constituía una escala jerárquica en la que cada grado inferior estaba subordinado al superior. Esta estructura económico-social del feudalismo determinaba el carácter del pensamiento humano, que seguía siendo esencialmente autoritario, aunque mucho más desarrollado y complejo. En la esfera del pensamiento, el animismo primitivo, que atribuía vida a todos los objetos inanimados, los cuales obraban para el salvaje según los dictados de su “espíritu”, es sustituido por una creencia más sutil y flexible. En lugar de las órdenes directas del organizador y de la ejecución de estas órdenes, el hombre ve en la vida una larga cadena de relaciones: el papa, por ejemplo, transmite sus órdenes al rey; éste a sus más poderosos vasallos; éstos a los suyos, y así sucesivamente, hasta llegar al último campesino. De acuerdo con el mundo “terrestre”, con el mundo social, edifícase, pues, el mundo imaginario, y así se puebla éste de semidioses, dioses y dioses superiores, que según la jerarquía de la cadena feudal, dirigen los diversos elementos de la Naturaleza y el universo en general. De este modo, en la religión griega, que nació en el período del feudalismo primitivo, el dios supremo del Universo era Zeus, tras el cual venían sus más poderosos vasallos, Poseidón y Plutón, a los que, a su vez, se hallaban subordinados infinidad de dioses. Las relaciones entre los dioses eran una simple repetición de las relaciones entre los “dioses terrenales”, es decir, entre los poderes feudales. Por mediación de los sacerdotes pagábanse tributos a los dioses bajo la forma de sacrificios, y servicio personal bajo la forma de ofrendas votivas a la Iglesia.

La ideología feudal autoritaria veía en todas las cosas la *mano de dios* y era notable por su extraordinaria integridad. Aparecía totalmente envuelta por concepciones religiosas que unían los conocimientos prácticos y teóricos y las ideas legales y políticas. Gracias a ello pudo desempeñar el papel de organizadora universal de la vida. Al mismo tiempo, y por la misma razón, era un arma de dominio de los sacerdotes, los cuales poseían la mayor parte de los conocimientos técnicos y orgánico-sociales de la época feudal.

La esfera de la ética hallábase impregnada igualmente de las ideas religiosas. Aun no se habían deslindado de una manera clara y concreta *la ley, la moral, el pecado, el delito, la virtud y el deber*. Lo que la sociedad condenaba como desagradable a los dioses, como una mala acción, era lo único que se perseguía. Todas las leyes se hallaban santificadas por la religión, la cual exigía siempre obediencia a las autoridades terrenales como representantes de las autoridades celestiales.

Bajo la estructura de clase de la sociedad feudal, las funciones y la organización de cada clase diferían grandemente, y por esta razón diferían también las normas de ley y moral, instrumentos de organización. Los *derechos* de una clase eran distintos de los de las otras, y del mismo modo diferían sus *virtudes*, su *honor*, su *decoro*. Lo que en una clase era considerado como un crimen terrible, teníase en otra por leve delito. Un señor feudal podía matar casi impunemente a un campesino; pero si un campesino, aun en legítima defensa, mataba a un señor feudal, hallábase sujeto al más severo castigo. Las *virtudes* del señor feudal consistían en ser orgulloso y valiente, cosas ambas necesarias para sus funciones militares y para la conservación de su poder. Las virtudes del campesino consistían en la humildad y la paciencia. Todo esto era necesario para la conservación de la sociedad de clase existente y la religión feudal lo santificaba como hechos establecidos por los dioses.

Considerada en conjunto, la ideología feudal, lo mismo que la autoritaria, era en extremo conservadora. Todo lo que no apareciera vestido con el ropaje de concepciones religiosas, como lo estaban la tradición y los mandamientos de los antepasados divinizados, era rechazado y perseguido frecuentemente como ateísmo y herejía. Toda innovación en la técnica, en la organización de la vida, en las ideas, complicaba y perturbaba la posición de las clases dominantes y ponía en peligro los cimientos de su autoridad. Por eso les interesaba tan profundamente mantener todo lo antiguo.

El clero, guardián de la tradición religiosa, hallábase, particularmente imbuido de este espíritu. El era quien frecuentemente mandaba a la picota a los inventores y a los pensadores de la época.

A pesar del profundo conservadurismo peculiar a la sociedad feudal, ésta se desarrolló mucho más de prisa que la sociedad tribal patriarcal. Las ideas conservadoras tropezaban con el incremento y la complejidad creciente del sistema social y con la experiencia acumulada en el curso de miles de años. Las fuerzas de desarrollo poseían ahora una intensidad muchísimo mayor que antes y a ellos no tardaron en añadirse otros nuevos.

4. Las fuerzas de desarrollo y su tendencia en la sociedad feudal.

El conservadurismo elemental del período feudal, análogo al del grupo tribal, aunque menos firme y obcecado, tenía que ceder al influjo de una fuerza elemental. Esta fuerza era la superpoblación absoluta, producida como consecuencia del escaso progreso de la técnica y de la insuficiencia de los medios para satisfacer las necesidades de la sociedad.

Los primeros efectos de la superpoblación absoluta o *reducción de la tierra* fueron las innumerables guerras del mundo feudal. Pero la guerra era el método menos ventajoso de que disponía la sociedad feudal para solucionar el problema, porque al destruir las fuerzas productivas creaba un nuevo exceso de población, si no entre vencedores, al menos entre los vencidos. Por lo tanto, la técnica tuvo que hacer algunos progresos, por lentos que éstos fueran.

El desarrollo de la agricultura fue poco importante hasta fines de la Edad Media; pero no ocurrió lo mismo con la manufactura, que se encontraba en condiciones mucho más favorables para el progreso. En ella aparecieron métodos de producción más perfectos, dentro de lo que era posible dadas sus reducidas dimensiones, y el artesanado se fue separando poco a poco de la agricultura hasta convertirse en una industria específica. De este modo fue asentándose la división social del trabajo y aumentaron, por consiguiente, las proporciones del cambio de productos. El artesano procuró vivir lo más cerca posible del lugar en que podía vender sus productos, y poco a poco fue trasladándose hacia los centros nacientes del cambio, hacia las ciudades.

Para reunir brevemente las tendencias generales de las transformaciones acaecidas en la vida feudal, podría decirse que por diversos conductos la superpoblación absoluta condujo al mundo feudal al desarrollo de la vida social que se manifiesta en el cambio.[4]

5. Características generales de las sociedades naturales del pasado.

1ª. En la esfera de la técnica productiva, la sociedad natural del pasado, que se bastaba a sí misma, distinguíase por el poder que la naturaleza externa ejercía sobre el hombre y el escaso dominio de éste sobre aquélla. Estos se manifiestan en mayor grado en la sociedad comunista primitiva y en menor grado en la sociedad feudal.

2ª. En la esfera de las relaciones productivas, estas sociedades se caracterizaban por la limitación y el carácter organizado de los vínculos productivos. No obstante, también existían desde tiempo inmemorial ciertos vínculos productivos no organizados, que establecían cierta conexión entre los distintos grupos. En este caso los extremos se manifiestan por un lado en la sociedad primitiva, grupo compacto y aislado casi por completo, formado por una veintena de individuos, en el que no existen apenas vínculos no organizados (relaciones de cambio), y por otro, en la sociedad feudal, mucho menos compacta, pero que comprende centenares de miles y aun millones de personas, unidas para la lucha por la existencia, no sólo por relaciones organizadas, sino en parte también por relaciones de cambio.

3ª. En la esfera de la distribución, las características son el predominio de una forma organizada de distribución y la ausencia de extremos de riqueza y pobreza. En este aspecto sólo puede considerarse como típica la sociedad primitiva: la sociedad feudal bordea ya los linderos de las nuevas formas de vida.

4ª. La conciencia social de la sociedad natural del pasado se distingue por su conservadurismo elemental (predominio de la costumbre) y por la pobreza de los materiales del conocimiento. El período primitivo puede considerarse exento de todo género de filosofía; los dos períodos subsiguientes se distinguen en particular por un fetichismo natural que refleja el poder de la naturaleza sobre la sociedad, aunque un poder vacilante ya y no del todo abrumador.

5ª. De acuerdo con este carácter de la conciencia social, las formas de desarrollo de estas sociedades son elementales, constituyendo la superpoblación absoluta la fuerza motriz fundamental del progreso social.

---

[4] Las relaciones feudales se desarrollaron en Oriente y en el mundo clásico muchos siglos antes de la Era Cristiana, y en la Europa Occidental aproximadamente en los siglos V al IX, es decir, desde la caída del Imperio romano a la decadencia del Imperio de Carlomagno.

SEGUNDA PARTE. SOCIEDAD COMERCIAL.

Capítulo I. El desarrollo del cambio.

1. Concepción de la sociedad basada en el cambio

Ya hemos visto que las sociedades naturales que se bastaban a sí mismas existían prácticamente sin el cambio, o, en todo caso, podían pasarse sin él. Compactas y aisladas económicamente del resto del mundo, producían todo lo que necesitaban para satisfacer sus necesidades: alimentos, ropas y utensilios. La sociedad basada en el cambio ofrece un cuadro muy distinto. En ella no se puede hablar de la existencia independiente, no ya de meras unidades productivas (fábricas, granjas, minas, etcétera), sino de grandes comarcas y hasta de países enteros. Así, por ejemplo, cuando, después de la guerra, Rusia quedó aislada del resto del mundo, comenzó a experimentar una enorme escasez de cierto número de productos que preconizaba para satisfacer algunas de sus más importantes necesidades. Si ciertas comarcas de Rusia, como Leningrado o Moscú, quedaran aisladas del resto del país a consecuencia de irregularidades del transporte, la mayoría de la población de estas ciudades se vería condenada a una muerte cierta. Esto mismo puede aplicarse en mayor grado todavía a la empresa económica individual en el sistema de cambio.

El hecho es que la sociedad basada en el cambio se distingue de la sociedad natural por la enorme *división social del trabajo*. Esto quiere decir que la sociedad basada en el cambio se compone de un gran número de empresas formalmente independientes entre sí, cada una de las cuales se dedica a fabricar un producto determinado: talleres metalúrgicos, fábricas de hilados y tejidos, de cerillas, de calzado, de sombreros; granjas agrícolas, etc., etc. En una palabra, toda la producción está dividida en distintas ramas, las cuales cuentan a su vez, con numerosas empresas diferentes. Cierto es que en la sociedad comunista primitiva existían ya los gérmenes de la división del trabajo. Al examinar las sociedades tribal y feudal hemos indicado la existencia de distintas ramas de producción: ganadería, agricultura y artesanado. Sin-embargo, esta división del trabajo tenía lugar *dentro de los límites* de un grupo unido por un plan común de organización. Por ejemplo, en la comunidad tribal, el trabajo era distribuido por el patriarca y sus subalternos de acuerdo con la fuerza de trabajo existente: unos recibían el encargo de cuidar el ganado, otros tenían que arar la tierra, etc., con el objeto de satisfacer en lo posible las necesidades de toda la comunidad.

Pero la división social del trabajo en la sociedad basada en el cambio es algo completamente distinto. En ésta no existe una sola mente organizadora ni ningún plan de producción. Consiste en un sistema de empresas distintas y aparentemente independientes, ligadas entre sí por el *cambio de productos*, sin el cual no pueden existir. Supongamos la existencia de varias empresas, una de las cuales produce pan, otra vestidos, una tercera calzado, etc. Si los individuos directamente relacionados con la primera empresa (el industrial y los obreros) quedaran aislados por algún motivo de las otras, no podrían satisfacer sus necesidades de ropa y de calzado, e inevitablemente tendrían que dejar de trabajar. Lo mismo les ocurriría a las otras. Este estado de cosas no existía en la economía natural, en la que, como sabemos, también aparecieron en determinada fase de su desarrollo relaciones de cambio entre los grupos; pero si estas relaciones quedaban interrumpidas por algún motivo, la sociedad podía seguir existiendo.

Bajo el sistema de la economía natural, las cosas se producen para satisfacer las necesidades del grupo productor. Bajo el sistema de cambio, las cosas se producen, por regla general, no para

satisfacer las necesidades del productor, sino para la venta. Las cosas producidas para la venta reciben el nombre de mercancías. En la sociedad basada en el cambio los productos son ante todo y sobre todo mercancías. Por este motivo el sistema de producir con destino al cambio se llama frecuentemente *producción de mercancías*.

2. Tres formas del cambio.

Innecesario es decir que el cambio no adoptó inmediatamente la forma bajo la cual le conocemos hoy día. Durante el curso de muchos siglos hubo de atravesar un largo proceso de desarrollo.

Para que pudiera nacer el cambio —lo cual acaeció en la remota antigüedad o, lo que es más probable, en las primeras fases de la comunidad tribal autoritaria— fue condición indispensable que existiera un excedente de productos creados por la comunidad o, en otras palabras, que la productividad del trabajo hubiera alcanzado cierto grado de desarrollo. Pero no es eso todo. Si dos comunidades creaban los mismos productos en igual grado de abundancia, el cambio no tendría sentido ninguno y nadie hubiera recurrido a él. Tampoco podía pensarse en el cambio si dos comunidades contiguas poseían excedentes de distintos productos, pero las relaciones que mantenían eran hostiles. Lo único que podía acaecer en tal caso era que una comunidad saqueara a la otra, como por lo demás ocurría con frecuencia.

De aquí se deduce claramente que se precisaban dos condiciones para que pudiera existir el cambio entre dos comunidades, a saber: cierta diferencia entre los productos obtenidos por cada una y la existencia de relaciones amistosas o vínculos sociales entre ambas. La primera condición existía en sumo grado, debido a la variedad de los medios de producción que la naturaleza externa proporcionaba a las distintas comunidades. La comunidad agrícola cuya tierra producía trigo, pero no lino, entraba en relaciones de cambio con la comunidad que se hallara en condiciones inversas. El grupo nómada de ganaderos proporcionaba a los agricultores carne a cambio de grano, etc. La segunda condición existía en los vínculos de parentesco tribal que subsistían entre las distintas comunidades como resultado de las empresas acometidas en común. Posteriormente, al irse desarrollando el cambio, la variedad de los productos fue determinada en mayor grado, no por las condiciones naturales, sino por la diversidad en el progreso de la técnica. Asimismo se establecieron frecuentemente relaciones amistosas ajenas al parentesco.

En su desarrollo histórico, el cambio atraviesa tres fases y adopta tres formas diferentes: cambio simple o casual, cambio completo o desarrollado y cambio plenamente desarrollado o monetario.

El primero, el *cambio simple* o casual, se aplica al período en que el cambio era todavía un fenómeno raro. Dos hombres, representantes por lo general de dos comunidades tribales, encontrábanse casualmente. Cada uno llevaba un producto destinado al cambio, que al otro le hacía falta, como, por ejemplo, el uno un hacha y el otro dos lanzas. El cambio de estos dos productos puede expresarse en la siguiente forma:

un hacha = dos lanzas

En este caso el hacha deja de ser accidentalmente un simple producto, es decir, un artículo destinado al consumo directo y se convierte en una mercancía. Aparte de su valor de uso como instrumento, adquiere una nueva cualidad de carácter social, pues resulta que, a cambio de ella, es posible recibir el producto del trabajo de otro: dos lanzas. De entre la masa general de hachas producidas por la comunidad dada, el hacha superflua ha adquirido un *valor en el cambio o valor de cambio.*

En el transcurso del tiempo, el cambio se hace menos casual y adquiere un carácter más permanente, porque la reunión pacífica de los representantes de diversas tribus llega a convertirse en una práctica común. Estas reuniones se verifican ya en lugares especialmente destinados al objeto, que constituyen el embrión del *mercado*. Asimismo, el número de mercancías cambiadas es ahora mayor y va aumentando incesantemente a medida que se desarrollan la producción y las relaciones entre las comunidades. La forma que reviste el cambio en esta nueva fase podría expresarse de la siguiente manera:

Un hacha = dos lanzas = diez flechas = dos ollas = una oveja = dos onzas de ámbar, etc.

Esto es lo que se llama forma *completa* o *desarrollada* del cambio, y difiere de la primera no sólo por sus dimensiones, sino también por una alteración más profunda, que se manifiesta en el carácter del cambio.

Como es natural, cada comunidad ofrece a las otras en el mercado aquellos artículos que más abundan en su territorio y de los que se hallan privadas las otras comunidades. Desde el punto de vista de esta comunidad tribal, el cambio adquiere un carácter cada vez más uniforme. En él se ofrece un producto determinado por varios otros de diversa índole. Las relaciones de cambio que se plantean en tales circunstancias pueden expresarse como sigue:

2 onzas de ámbar = 1 hacha, ó 10 flechas, ó 2 lanzas, ó 2 ollas.

El artículo colocado a la izquierda de la fórmula anterior —el ámbar— adquiere ahora de *manera más o menos permanente* la cualidad especial que en la forma simple del cambio sólo es inherente a los productos en ocasiones excepcionales, es decir, el valor del cambio.

En la forma desarrollada del cambio, la proporción en que son cambiados los productos adquiere mayor estabilidad que en su forma simple. En el ejemplo citado anteriormente, la comunidad tribal cambia el ámbar, no sólo por productos que no produce, sino también por los que son fabricados por sus propios miembros. La experiencia le enseña que se requiere la misma cantidad de trabajo para producir diez flechas o dos ollas que para obtener dos onzas de ámbar. Es, pues, natural que esta comunidad mantenga siempre la misma proporción, y al verificar el cambio, las dos onzas de ámbar serán la cantidad máxima que puede dar por diez flechas o dos ollas.

La forma desarrollada del cambio introduce algo nuevo en la vida interna de la comunidad. Si examinamos el ejemplo anterior veremos que la comunidad produce ámbar, no sólo por sus propiedades físicas ni únicamente para satisfacer sus necesidades de adorno, sino por su valor de cambio. Comienza, por así decir, a especializarse en una rama de la producción y a atender a sus necesidades en grado cada vez mayor, mediante el trabajo de las comunidades vecinas. Cierto es que este proceso no alcanza tal extensión que haga imposible la existencia independiente de la comunidad; pero como otras comunidades intensifican también la producción de uno u otro artículo, las relaciones intertribales adquieren cada vez más amplitud, y de este modo comienza a desarrollarse la división social del trabajo.

El cambio no permanece estancado en su forma desarrollada. Las comunidades tribales que entran en contacto, no con los fabricantes de ámbar, sino con sus vecinos, admiten también el ámbar a cambio de sus productos, y de este modo este artículo se va difundiendo cada vez más. Al mismo tiempo se desarrolla su función social y frecuentemente sucede lo que sigue:

Supongamos que el productor de hachas que necesita ollas no encuentra un alfarero que necesite hachas; pero sí encuentra vendedores de otras mercancías: uno le ofrece, a cambio de sus hachas, lanzas; otro, flechas; un tercero, ámbar, etc. ¿Qué debe hacer? Después de reflexionar un poco adquiere el ámbar, lo cual es perfectamente comprensible: él no necesita el ámbar; pero como existe una gran demanda de este artículo (los salvajes, como los niños, adoran los adornos), tiene más probabilidades de cambiado por ollas que de encontrar un alfarero que necesite un hacha. En las mismas circunstancias, los demás productores piensan y obran de igual

manera. El ámbar llega a convertirse en una mercancía especial, que todo el mundo acepta con gusto, y por último se establece la costumbre de cambiar todas las mercancías, primeramente, por ámbar, para obtener después los artículos deseados. Poco a poco va desapareciendo el cambio directo, y el ámbar se convierte en un mediador permanente y obligatorio, en un *instrumento de cambio* o en un medio de *circulación de las mercancías*. En tales condiciones el cambio adopta la siguiente forma:

1 hacha, 10 flechas, 2 lanzas, 2 ollas, etc. = 2 onzas de ámbar.

Como se verá por la fórmula anterior, es natural que el valor de todas las demás mercancías empiece a medirse y expresarse por el ámbar. Por lo tanto, el ámbar se convierte en la *medida del valor*. Como participante necesario y permanente en todos los actos del cambio, puede llamársele la *mercancía moneda*, y esta tercera forma del cambio se llama ya *forma plenamente desarrollada o forma monetaria* del cambio.

El valor de cambio expresado en la forma monetaria se llama precio.

3. La moneda.

La historia de la forma monetaria del cambio representa la sustitución consecutiva de una mercancía tras otra en cualidad de moneda.

En un principio, esta función fue asumida por aquellas mercancías que por una u otra razón se hallaban más difundidas, como el ámbar, las pieles, la sal, etc.

Poco a poco, estas mercancías fueron sustituidas por el metal moneda. Primeramente aparecieron el hierro y el cobre, metales que eran adquiridos con gran interés porque los utensilios y armas que con ellos se fabricaban eran de capital importancia para todas las comunidades. Al mismo tiempo, el metal ofrece muchas ventajas para ser utilizado como moneda. En primer lugar puede ser dividido en piezas de reducido valor, cosa que no podía hacerse con otras mercancías, como el ganado. En segundo lugar, una pieza de metal posee el mismo valor que otra, mientras que con las demás mercancías, incluyendo el ganado, no ocurre lo mismo. En tercer lugar, el metal puede ser conservado mejor que otros artículos, aunque también el cobre y el hierro sufren algún deterioro con el tiempo. Finalmente, el metal abulta y pesa poco en comparación con otros artículos de igual valor, debido al hecho de que su producción exige una mayor cantidad de trabajo.

Posteriormente, el hierro y el cobre fueron sustituidos por la plata y el oro. En los metales preciosos todas las ventajas técnicas anteriormente enumeradas se manifiestan en máximo grado. A primera vista puede parecer difícil explicar cómo estos metales, casi inútiles, pudieron ser adquiridos con el mismo interés que el ganado, el hierro, etc.; pero la explicación es la siguiente: la plata y el oro se emplean principalmente como adorno. Aun en los actuales tiempos los artículos de adorno se venden con facilidad. Los pueblos incultos, y en particular las mujeres ignorantes consienten en privarse de lo necesario con tal de poder exhibir alguna joya. Los pueblos salvajes y semicivilizados, en particular, adoran los adornos, a los cuales tienen en gran estima. Baste saber, por ejemplo, que los mercaderes europeos podían adquirir por una sarta de cuentas grandes cantidades de pescado, caza, fruta, etc. Así, pues, la demanda de artículos ornamentales permitió la sustitución de la moneda de hierro y de cobre por la de plata y de oro.

No debe creerse, sin embargo, que el metal moneda adoptó desde el primer momento la forma perfecta y delimitada de la moneda moderna, con un peso exacto. y una determinada calidad. Al principio, el metal no fue más que la mercancía moneda: sólo se diferenciaba de las otras mercancías en que era aceptada a cambio de cualquier otro artículo.

Por consiguiente, el metal moneda constituye una determinada mercancía que es pesada y probada, es decir; cuya cantidad y calidad se examina en todo momento. Con el desarrollo del cambio, este estado de cosas presenta serios inconvenientes. Por tal motivo, el lingote informe de metal moneda fue recibiendo poco a poco una u otra forma: anillos, discos, cuadrados, etc. Grabados con algún dibujo y con la indicación de su peso y su valor, éstos constituían los predecesores de la moneda moderna, cuya fundición ha alcanzado actualmente su más alto grado de perfección técnica.

Al desarrollarse el cambio, se dio el caso con frecuencia de que un probable comprador se veía privado transitoriamente de dinero y, aunque necesitaba los artículos inmediatamente, no tenía con qué comprados, si bien podía demostrar que en breve plazo dispondría de efectivo. En tales circunstancias, el vendedor accedía a entregarle sus mercancías a *crédito*. La palabra "crédito" significa "confianza". Toda operación de crédito presupone evidentemente confianza, primero en el honor y después en la solvencia del deudor.

En la fecha señalada, el deudor restituía el dinero, el cual en este caso asumía un nuevo papel: el de *medio de pago*.

Para el progreso normal de la vida de la sociedad basada en el cambio es absolutamente necesario que exista en el mercado una cantidad suficiente de los medios de cambio y de pago. Veamos qué cantidad se necesita.

En el caso de la venta al contado simultánea la cantidad de dinero necesaria equivale evidentemente al precio total de los artículos vendidos en el mercado. Pero en un período determinado y tratándose de cierto número de transacciones al contado, la cantidad de dinero necesaria puede ser menor que el precio total de las mercancías.

Supongamos que un zapatero compra trigo a un campesino por valor de una libra esterlina. Con la libra esterlina el campesino compra una reja de arado a un herrero y éste, una mesa al carpintero. Todas estas transacciones han tenido lugar en el transcurso de una semana y para ellas se ha necesitado solamente una libra esterlina, aunque el precio total de todas las mercancías es de tres. La razón es que durante la semana la misma libra ha cambiado de manos tres veces. En general, la cantidad de dinero que necesita el mercado para las transacciones al contado se determina dividiendo el precio total de las mercancías vendidas por el número de transacciones realizadas durante período invertido en ello. Las mercancías vendidas a crédito pasan de mano en mano sin ayuda del dinero. No obstante, estos artículos tienen que ser pagados después. Para determinar la cantidad de dinero que requiere el mercado del crédito no sólo es necesario tener en cuenta la rapidez de la circulación del dinero, como en el caso anterior, sino también otra circunstancia.

Supongamos que el carpintero compra trigo a crédito al campesino por valor de una libra esterlina y que éste le compra una mesa a aquél, también a crédito, por valor de dieciocho chelines. Al ajustar las cuentas, el carpintero pagará al campesino dos chelines, aunque el total de las deudas se elevaba a treinta y ocho chelines. Así, pues, al liquidar las deudas, la cantidad necesaria de los medios de pago es disminuida por el número de pagos que se cancelan mutuamente. El resto es satisfecho con la cantidad de dinero necesaria de acuerdo con la rapidez de la circulación de la moneda.

En general, la suma de moneda que necesita el mercado en un período dado de tiempo (*la demanda de moneda*) se determina de la siguiente manera: el precio total de las mercancías vendidas, excluyendo las vendidas a crédito, se agrega a la suma de los pagos pospuestos que han de ser hechos efectivos en determinada fecha, sin contar aquellos que se cancelan mutuamente. El total obtenido de este modo se divide luego por el número de veces que la moneda cambia de mano durante el período dado.

En la sociedad basada en el cambio, la cantidad real de moneda nunca es menor, en términos generales, que la "demanda de moneda" en el mercado. Antes al contrario, aparte de la moneda en circulación en el mercado hay un remanente que descansa pacíficamente como "tesoro" o reserva financiera en los bolsillos o en las arcas de sus propietarios, dispuesto a aparecer al aumentar la demanda de moneda para la adquisición de mercancías o para el pago de deudas.

4. El valor del trabajo y su significación en la regulación de la producción.

En la sociedad basada en el cambio, cada productor cambia su producto (sus mercancías) por las mercancías de los demás. Primeramente cambia sus mercancías por dinero y con este dinero compra aquellas mercancías que necesita; pero como ya hemos visto, el dinero es también una mercancía y, por lo tanto, no hay que hacer con él ninguna distinción. La cuestión a resolver es la siguiente: ¿qué cantidad de mercancías recibe el productor a cambio de las suyas? En otras palabras: ¿cuál es el valor de cambio de sus mercancías?

Supongamos que la sociedad es completamente homogénea, que sus diversos miembros son iguales por la extensión de sus necesidades y que la cantidad de fuerza de trabajo que cada uno de ellos invierte en la producción es también igual. Si la sociedad la forman un millón de miembros, cada uno representará la millonésima parte de las necesidades de la sociedad y el trabajo de cada uno representará la millonésima parte del gasto social de fuerza de trabajo. Si al mismo tiempo la totalidad de la población social satisface por completo la totalidad de las necesidades sociales, para la completa satisfacción de sus necesidades cada miembro recibirá la millonésima parte del producto social. Si uno de ellos recibe menos empezará a debilitarse y degenerar, por lo que no podrá seguir desempeñando su función social de proporcionar la millonésima parte de la fuerza de trabajo social para la lucha contra la Naturaleza. Si alguno de ellos recibe más de la millonésima parte, los demás sufrirán las consecuencias y recibirán menos.

La cantidad de fuerza de trabajo que la sociedad necesita para producir una mercancía determinada se llama valor social o simplemente valor de ese producto. Empleando este término podemos presentar el ejemplo anterior en la siguiente forma:

Para que una sociedad homogénea con división del trabajo pueda mantener su producción es necesario que cada uno de sus miembros reciba a cambio de sus productos una cantidad de productos *de valor igual a sus necesidades*. En el ejemplo que hemos presentado, el valor de las mercancías de un miembro dado constituye la millonésima parte del valor total del producto social, y el valor de las mercancías necesarias para el uso de cada miembro equivale a la millonésima parte del total de la fuerza de trabajo social.

El valor social se mide por la duración y la intensidad del trabajo de los hombres que han intervenido en la producción del artículo. Si es necesario invertir treinta horas de trabajo social para producir determinada mercancía y trescientas horas de trabajo doblemente intenso que el anterior para producir otra, es evidente que el valor social del segundo producto (la cantidad de trabajo en él personificada) será veinte veces superior al del primero.

El valor social no depende de la cantidad de trabajo que cada individuo ha gastado en un producto dado. Si a consecuencia de la falta de pericia o por la carencia de utensilios adecuados o por cualquier otra circunstancia accidental un trabajador invierte más tiempo del habitual en la producción de una mercancía, no por ello el valor de ésta será mayor que de costumbre. Por otra parte, su valor no disminuirá si debido a una especial aptitud o al empleo de utensilios especiales no generalizados todavía en la sociedad un trabajador puede producir una mercancía en menos del tiempo acostumbrado. *El valor social representa la cantidad de fuerza de trabajo normalmente necesaria para producir mercancías en las condiciones de trabajo habituales a esa sociedad.*

Así, pues, es necesario distinguir entre el valor social o normal y valor individual o accidental, entre la cantidad de fuerza de trabajo generalmente necesaria en una fase dada del desarrollo social y entre la fuerza de trabajo invertida en cada caso individual. Para la ciencia económica solamente tiene importancia el valor normal. Únicamente puede prestar atención al valor individual en la medida en que ello sea necesario para comprender toda desviación de la normalidad.

Si examinadas varias formas de trabaja por separado, no será difícil ver que unas son más complejas o más simples que otras. Por ejemplo, el trabajo de un sabio es más complejo que el de un relojero y el de éste más que el de un zapatero, etc. Al investigar el valor social de las mercancías es menester tener en cuenta el grado de complejidad del trabajo.

La variedad de las formas de trabajo y su complejidad desigual se debe a la desigual preparación de los trabajadores y, por consiguiente, al desarrollo desigual de sus organismos. Las formas más complejas de trabajo corresponden a un desarrollo superior y las formas más simples a un desarrollo inferior. Es evidente que un organismo muy desarrollado gasta más fuerza de trabajo en un tiempo dado que otro menos desarrollado. Por lo tanto, el trabajo complejo debe considerarse como un mayor gasto de fuerza de trabajo que el trabajo simple: el trabajo complejo equivale a trabajo simple multiplicado. Así, una hora de trabajo de un sabio puede equivaler a tres horas de un mecánico y a doce de un peón.

Se llama “trabajo simple” la forma de trabajo menos compleja que existe en una sociedad dada. Al comparar los valores, el trabajo simple representa una medida natural con la que pueden medirse otras formas de trabajo más complejas. Una hora de trabajo simple de intensidad media en una sociedad constituye una unidad natural de fuerza de trabajo. Si un artículo es producido en cien horas de trabajo social de tal complejidad que cada hora equivale a cuatro de trabajo simple de intensidad media, el valor de ese producto se expresará en 400 unidades.

Es evidente por sí mismo que tratándose de sociedades situadas en distintas fases de desarrollo, las unidades de fuerza de trabajo tienen que variar también.

Por lo tanto, como unidad de medida de la fuerza de trabajo social debemos tomar una hora de trabajo de intensidad media. Si una mercancía cuesta doce horas de éstas, tendrá que ser cambiada por otra que contenga también doce horas, por ejemplo, por una cantidad correlativa de metal moneda. Si el cambio se verifica sobre cualquier otra base, alguna empresa sufrirá quebranto. Los precios de las mercancías en el mercado deben corresponder por término medio a su valor, pues, de lo contrario, la existencia de la sociedad, como un todo, se tornaría sumamente inestable.

Sin embargo, la sociedad, basada en el cambio, posee cierta estabilidad aun cuando los precios de las mercancías se apartan continuamente en mayor o menor grado de su valor porque no hay una mente organizadora que dirija el cambio. No obstante, la misma estructura de la sociedad contiene un organismo regulador peculiar, el cual dirige las fluctuaciones de los precios de tal manera que las desviaciones en un sentido se compensan con las desviaciones contrarias, gracias a lo cual se conserva el equilibrio. Este mecanismo posee una fuerza elemental enorme y se llama la *concurrencia del mercado.*

Si un productor accede a vender sus mercancías por debajo de su valor, su negocio sufrirá un quebranto; si otro productor le compra sus mercancías por encima de su valor, saldrá perdiendo. Entre comprador y vendedor surge siempre una pugna de intereses. Como consecuencia de esta lucha, cada cual se obstina en no pedir nunca *menos* del valor de sus mercancías y en no dar nunca *más* de lo que valen las mercancías de los demás. De este modo la idea de los “precios” que se desarrolla en la sociedad corresponde aproximadamente al valor real de las mercancías.

Sin embargo, no siempre el productor puede vender sus mercancías a su valor: a veces se ve obligado a venderlas más baratas. Supongamos que mil zapateros han presentado al mercado

doscientos mil pares de botas y que la sociedad sólo puede comprar ciento cincuenta mil pares. En tal caso, los zapateros se verían en un grave aprieto: la *oferta* es mayor que la *demanda*, por lo que no pueden ser vendidas todas las botas, y cada uno de los vendedores se expone a verse sin clientes. A consecuencia de esto se entabla una dura lucha entre los vendedores, cada uno de los cuales está dispuesto a sacrificar una parte del valor para atraer a los compradores y no quedarse con el género sin vender. Los precios de la mercancía bajan y las botas que costaban cincuenta "horas de trabajo simple", son vendidas por una suma de dinero que representa treinta y cinco o cuarenta unidades de fuerza de trabajo de igual naturaleza. El negocio de los zapateros se debilita y algunos se arruinan por completo, renunciando muchos de ellos a esta profesión. El resultado es que a la ocasión siguiente el mercado no sólo no está saturado de calzado, sino que ocurre todo lo contrario: si la demanda es de ciento sesenta mil pares de botas la oferta sólo será de ciento veinte mil. En tal caso, se entabla una lucha entre los compradores. No queriendo quedarse sin calzado, muchos de ellos accederán a pagar por éste más de su valor y darán sesenta o sesenta y cinco unidades de trabajo en forma de dinero en lugar de cincuenta. Estos precios ventajosos permitirán al productor ampliar su negocio, y entonces el número de zapateros volverá a aumentar, por lo cual se producirá un nuevo cambio en las relaciones entre la oferta y la demanda y los precios fluctuarán en otra dirección.

Así, pues, la competencia en el mercado entre comprador y vendedor, por una parte, y entre los vendedores de mercancías análogas, por otra, así como entre sus compradores, tiende a mantener los precios, dentro de su continua oscilación, al nivel aproximado de su valor, haciendo descender los precios que han subido demasiado y elevando los precios que han disminuido con exceso.

El mecanismo de la concurrencia no siempre puede operar libremente en el cambio. En ciertas circunstancias aparece en escena el monopolio. El término monopolio significa, no ya la insuficiencia de la concurrencia, sino su ausencia absoluta; pero suele emplearse en caso de reducción considerable de dicha concurrencia. Si en la producción de una mercancía socialmente necesaria sólo intervienen un productor o unos cuantos productores asociados, el comprador puede verse obligado a satisfacer por esa mercancía un precio inconmensurablemente elevado.

Entonces resulta que un grupo individual, aprovechándose de su posición exclusiva, explota al resto de la sociedad.

El monopolio explica igualmente el hecho de que en la sociedad, basada en el cambio de algunas cosas que no son producto del trabajo y no poseen valor de trabajo, tienen, sin embargo, su precio, como, por ejemplo, la tierra inculta, la energía del agua (cuando se arrienda un río para mover un molino), los títulos honorarios, la remisión de pecados, la santificación de los matrimonios y otros servicios eclesiásticos, etc.

Esto sucede cuando ciertos artículos no creados por el trabajo, pero que poseen alguna utilidad, llegan a convertirse, por existir en limitadas cantidades, en la propiedad privada de unos cuantos individuos que niegan a permitir su uso a otros sin percibir alguna remuneración en forma de cierto valor, es decir, cierta suma de dinero. El precio de tales artículos no puede determinarse por su valor, puesto que no lo tienen. Como toda explotación, los precios de estas mercancías son determinados por la correlación de fuerzas de las clases sociales, que en este caso son los vendedores y los compradores de tales artículos. Claro está que, en último término, estas relaciones se explican por las condiciones históricas, es decir, por el desarrollo de las relaciones del hombre con la Naturaleza.

Capítulo II. El sistema del artesanado urbano.

1. El desarrollo de la técnica.

El desarrollo del cambio fue una de las principales causas que produjeron la decadencia del sistema autónomo de la sociedad feudal y la aparición de nuevas relaciones entre los siervos de la aldea. La amplitud del cambio fue aumentando cada vez más a medida que las *ciudades* medievales se fueron individualizando del resto del mundo feudal y dieron origen a nuevas condiciones económicas.

Esta individualización, prescindiendo de las ciudades que el mundo medieval heredó del imperio romano, tuvo lugar con gran lentitud. En la mayoría de los casos, el embrión de las ciudades fue una aldea de tráfico mercantil. Las aldeas situadas favorablemente desde el punto de vista de los medios de comunicación —junto a la confluencia de ríos navegables, a la salida de desfiladeros, en el cruce de caminos importantes o en los vados de los ríosse transformaron con el tiempo en los centros de cambio, en los lugares donde se celebraban ferias periódicas. La riqueza que como consecuencia se concentraba en ellas despertaba la codicia de sus vecinos, lo cual hizo necesario la construcción de murallas (rasgo característico de las ciudades medievales) para defenderse de los frecuentes ataques. Debido a la facilidad con que podían venderse las cosas, en las ciudades nuevas se desarrolló el artesanado. El artesano que dependía del grupo feudal se esforzó por introducirse en las ciudades para estar más cerca del mercado. En este sentido, las relaciones feudales no constituían un obstáculo para el artesano, porque éste podía vivir en la ciudad y seguir prestando su obligado servicio al señor feudal. Al principio, los artesanos cultivaban sus tierras al propio tiempo que ejercían su profesión; pero a medida que el artesanado se fue haciendo más remunerador la agricultura fue perdiendo importancia. La especialización de los artesanos de la ciudad facilitó tal desarrollo a su industria, que la de los aldeanos no podía compararse con ella. Por consiguiente, los señores feudales prefirieron comprar sus manufacturas en la ciudad y sus campesinos hubieron de limitarse en lo sucesivo a proporcionar los medios para fabricadas. Así es como tuvo lugar la separación de la ciudad de la aldea.

En el período de la aparición de las ciudades, la extensión de la producción aumentó considerablemente. En primer lugar, el trabajo fue haciéndose más productivo, y en segundo lugar fue aumentando la cantidad de trabajo social, porque la sociedad iba adquiriendo más amplitud. Al aumentar la variedad de los productos sociales empezó a desarrollarse rápidamente la esfera de la producción constituida por el transporte de los productos, haciendo necesaria una existencia mayor de mercancías en los lugares en donde no eran producidas. Esto dio lugar a la aparición de una clase social específica que se dedicaba exclusivamente a transportar los productos y distribuidos entre los consumidores: la clase mercantil. La técnica del transporte de los productos y las comunicaciones progresaron considerablemente: se construyeron carreteras, se tendieron grandes puentes a través de los ríos, se hicieron barcos cada vez mayores y más resistentes, etc.

En cuanto a la técnica industrial, progresó durante este período merced a las numerosas especializaciones de los métodos técnicos. Esto fue debido al hecho de que el artesanado que emigró de la aldea a la ciudad, con el transcurso del tiempo y bajo la influencia de la expansión de la demanda, se fragmentó en un número creciente de subdivisiones. En las primeras fases del desarrollo de las ciudades, el artesano se dedicaba al mismo tiempo a las diversas ramas de su industria; pero después el artesanado se dividió en cierto número de profesiones especiales. Esta especialización motivó la adaptación de los instrumentos anteriormente universales a operaciones definidas y específicas, lo cual facilitó el incremento de la productividad del trabajo.

Sin embargo, como siguió predominando el trabajo manual, esta productividad no pudo rebasar ciertos límites.

En general, el progreso realizado fue enorme. Con el aumento de la extensión y la variedad de la producción social, con el desarrollo de la industria del transporte, con el perfeccionamiento de la técnica de la comunicación entre los hombres, el poder de la Naturaleza sobre el hombre social fue disminuyendo cada vez más.

2. El desarrollo de las ciudades.

A medida que aumentaron las fuerzas materiales de la población urbana fue disminuyendo la dependencia de la ciudad con respecto al señor feudal en cuya tierra se hallaba situada ésta. Unas veces mediante compensaciones económicas y otras por la lucha directa, la población urbana adquirió una independencia creciente en los asuntos internos de la ciudad. Las luchas entre los señores feudales debilitaron la fuerza de éstos, lo cual permitió muchas veces a los moradores de la ciudad resolver favorablemente sus diferencias con el señor feudal. En muchos casos, la ciudad, basándose en su fuerza militar y en sus resistentes murallas, desempeñó un papel decisivo en las luchas feudales prestando su apoyo a uno o a otro señor; pero la ciudad no prestaba su ayuda gratuitamente, sino que pedía a cambio algún nuevo derecho o privilegio. Durante las Cruzadas, época en que gran número de señores feudales tropezaron con dificultades económicas, muchas ciudades pudieron comprar su independencia y su tierra al señor y emanciparse de todo tributo y obligación feudal y de la injerencia del señor en los asuntos internos de la ciudad.

La lucha de las ciudades contra los señores feudales, que se esforzaban por mantener su poderío sobre ellas, se extendió durante toda la segunda mitad de la Edad Media. Los primeros que se pusieron a la cabeza de esta lucha fueron los comerciantes urbanos, cuya ocupación desarrollaba en ellos gran energía, espíritu combativo y capacidad organizadora. En torno a las familias de los comerciantes más viejos, más ricos y más poderosos, se organizaron los comerciantes en los llamados *gremios*. Estos gremios tenían aparentemente un carácter religioso; pero su verdadero objeto era la defensa conjunta de los intereses económicos comunes. Bajo la bandera de los gremios la ciudad continuó largo tiempo, la lucha por su independencia. La estructura del gremio y las relaciones existentes entre las familias ricas que ostentaban su dirección y los restantes miembros de la organización presentaban una gran semejanza con las relaciones del señor y sus vasallos.

Con el tiempo, el desarrollo ulterior del artesanado y la creciente fuerza de la clase artesana condujo a otro agrupamiento de la población urbana, formándose los *gremios de artesanos*.

En su esencia, la organización gremial representa un vestigio de las relaciones patriarcales, aquella protección comunal de los individuos y las empresas individuales que existía en las comunidades agrícolas del período feudal. ¿Qué fuerzas pudieron motivar que estos vestigios de pasadas relaciones se establecieran y manifestaran en nuevas formaciones sociales? En la pequeña producción del artesanado es de importancia primordial que los productores se ayuden mutuamente para gozar de cierta seguridad en su situación. Sin tal ayuda el pequeño productor, debido a su debilidad económica, corre siempre el peligro de arruinarse por completo al primer contratiempo, como la baja transitoria de los precios, el deterioro de algún utensilio, un fuego o un robo.

La posición de los artesanos peligra particularmente cuando existe entre ellos la libre concurrencia. Esta arruinaría a los más débiles, que son los que constituyen la mayoría. Por lo tanto, era necesario que todos aquellos que trabajaban en una profesión particular se unieran para abolir dicha concurrencia.

Cada gremio elegía su administración y adoptaba su reglamento. Las normas por que se regían los gremios eran muy variadas y bastante democráticas en general; pero presentaban vestigios de tendencias aristocráticas. Al principio, en el período de la lucha contra la arcaica aristocracia cívica y contra el feudalismo, estos vestigios eran insignificantes y casi imperceptibles. Hasta los siervos tenían derecho a ingresar en igualdad de condiciones en el gremio cuando llevaban viviendo un año y un día en la ciudad. Con el tiempo, a medida que los gremios consiguieron el dominio real de los asuntos públicos y se aseguraron a su vez la posibilidad de convertirse en la aristocracia de la ciudad, su democracia empezó a desaparecer. Los gremios empezaron a dividirse en diferentes grupos: unos tenían más derechos que otros, como, por ejemplo, aquellos que no eran todavía maestros independientes o los que no habían terminado su período de preparación profesional, es decir, los jornaleros y los aprendices. A partir de entonces sólo los "maestros artesanos", los que desempeñan su profesión independientemente, tienen plenitud de derechos en el gremio. Estos forman una especie particular de aristocracia artesana; pero esta aristocracia no se basaba en la riqueza o en el linaje, sino en el arte de la manufactura, en el grado de destreza con que ejercían su profesión. Todo artesano que poseyera cierta energía y capacidad podía aspirar a la posición de maestro, para lo cual tenía que trabajar algún tiempo como aprendiz con algún maestro artesano y sufrir después un examen de su pericia como jornalero. Sin embargo, esto no le daba derecho a abrir inmediatamente un taller propio: antes tenía que trabajar como obrero asalariado durante cierto número de años. Sólo entonces podía ser examinado como maestro artesano y si aprobaba el examen podía dedicarse a su profesión independientemente.

La esencia del sistema gremial consistía evidentemente en evitar la concurrencia que sería motivada por un aumento demasiado rápido del número de maestros artesanos.

Como el número de obreros empleados era pequeño, los beneficios obtenidos de su trabajo no eran suficientes para que el maestro artesano pudiera vivir cómodamente limitándose a dirigir las operaciones. Antes al contrario, tenía que trabajar al lado de sus hombres, a lo cual se debe que en el primer período de los gremios, antes de que vinieran nuevas fuerzas a romper los antiguos moldes, las relaciones entre el maestro artesano y sus obreros fueran amistosas y aun familiares.

Con el fin de asegurar el mercado urbano a los gremios, las leyes de la ciudad les concedían el monopolio de la producción y venta de las mercancías en las respectivas ciudades. Quienes deseaban dedicarse a una profesión particular en determinada ciudad tenían que ingresar ante todo en el gremio local de dicha profesión.

Casi desde un principio, los gremios revelaron una contradicción inherente que adquirió caracteres más agudos en los períodos posteriores, a saber: el antagonismo de intereses entre los maestros artesanos, por una parte, y los jornaleros y aprendices, por otra. El reglamento del gremio tendía a proteger los intereses de los maestros artesanos que lo habían redactado. A ello se debía, por ejemplo, los obstáculos puestos al jornalero que quisiera convertirse en maestro. Pero mientras cada jornalero contó con la esperanza de llegar tarde o temprano a maestro artesano la contradicción interna del gremio no adquirió un carácter agudo.

3. Las ciudades y la formación del nuevo sistema político.

Con el desarrollo de la división social del trabajo y la extensión del cambio más allá de los límites de las ciudades y sus alrededores, las antiguas organizaciones políticas resultaron inadecuadas para proteger las relaciones del cambio. La división del territorio en millares de pequeños estados despóticos hacía muy difícil el establecimiento de relaciones y muy peligrosa y a veces improductiva la ocupación de los comerciantes.

Había, por tanto, una necesidad imperiosa de organizaciones políticas amplias, seguras y centralizadas que fueran capaces de acabar por la fuerza con la violencia de los señores feudales y de establecer el orden público, así como alguna uniformidad en las leyes del cambio y en la moneda, los pesos y las medidas y que construyera carreteras y organizara la protección de los comerciantes en los países extranjeros.

La Iglesia Católica era incapaz de desempeñar estas tareas porque su poder y su autoridad empezaron a disminuir con el desarrollo del cambio. El poder del cambio y de la moneda produjo una gran transformación en las funciones sociales del clero. Cuando la economía de la Iglesia pasó del sistema autónomo al sistema basado en el cambio, tuvo lugar

en ella la misma transformación y por las mismas razones que en el mundo feudal: el afán de acumulación motivó una disminución considerable de la actividad socialmente útil del clero católico y aumentó notablemente sus tendencias explotadoras. La influencia social de la Iglesia, su poder sobre el espíritu de los hombres, empezaron a disminuir, tanto más cuanto que los hombres iban cambiando también: el desarrollo de las comunicaciones había ensanchado sus perspectivas, dispersado la ignorancia, quebrantado el antiguo conservadurismo y despertado el espíritu de investigación. La fuerza de los intereses materiales dirigió las ideas nacientes contra el catolicismo como baluarte ideológico de los explotadores.

Durante toda la segunda mitad de la Edad Media, las herejías se sostuvieron con vigor y contra ellas tuvo que luchar el papado desesperadamente, agotando sus principales energías en la lucha: la simpatía de las masas.

Las repúblicas urbanas resultaron incapaces de convertirse en los núcleos de las organizaciones políticas necesarias. Cierto es que algunas ciudades intentaron crear tales organizaciones de defensa y protección mutua de la propiedad (como, por ejemplo, la Liga Anseática); pero con el transcurso del tiempo estas alianzas revelaron una gran insuficiencia de energía, estabilidad y unidad interna. Las ciudades individuales eran incapaces de elevarse por encima de sus intereses locales y pretendían explotar a sus aliados, los cuales, a su vez, se esforzaban naturalmente por conservar su independencia económica y política. Por otra parte, la misma estructura de las organizaciones urbanas impedía la centralización que se precisaba para semejante tarea.

Por lo tanto, el curso de los acontecimientos impuso al *sistema feudal militar* la "misión histórica" de desarrollar nuevas fuerzas capaces de establecer el orden en la tierra, para lo cual no faltaron los elementos necesarios.

Las luchas entre los pequeños señores feudales y entre ellos y las ciudades fueron utilizadas por los señores feudales más fuertes, en particular por los príncipes y los reyes. Poco a poco éstos empezaron a "reunir las tierras" en sus manos, sometiendo a los señores feudales pequeños y anexionándose sus dominios. Los señores feudales pequeños se opusieron enérgicamente a las expropiaciones de sus superiores; pero éstos encontraron buena ayuda en las ciudades, las cuales eran hostiles a los primeros. La alianza con las ciudades puso a disposición de los reyes medios que sus adversarios no podían conseguir. Los reyes pudieron organizar ejércitos permanentes que les permitían sostener una guerra en cualquier momento, cosa que el señor feudal no podía hacer.

El progreso de la organización militar prestó considerables servicios a la causa de los reyes y precipitó su victoria sobre sus desgobernados súbditos. El descubrimiento de la pólvora hizo inútiles los hasta entonces inexpugnables castillos y las armas blancas de los señores feudales. Estos dejaron de ser invencibles al dejar de ser socialmente necesarios. Los señores feudales sometidos se convirtieron en simples terratenientes y en la mayoría de los casos entraron al servicio de los reyes.

La Iglesia Católica, lo mismo que los demás señores feudales, hubo de ceder, no sin una enérgica oposición, su función organizadora de la vida social a una nueva fuerza, aun cuando a veces el clero consiguió importantes triunfos sobre los monarcas.

A fines de la Edad Media la lucha terminó con la victoria de los reyes. De este modo se desarrollaron poco a poco las amplias organizaciones de la monarquía absoluta, capaces por algún tiempo de garantizar el progreso pacífico del sistema basado en el cambio.

4. Las fuerzas de desarrollo de las ciudades medievales.

El sistema de cambio de las ciudades era mucho más susceptible de desarrollo que el del feudalismo y la servidumbre. La ausencia de trabajo obligatorio, el incremento de la especialización, la ampliación de los vínculos comerciales y el aumento de la productividad del trabajo pusieron los cimientos para todo el desarrollo económico ulterior de Europa. El trabajo suplementario de las ciudades no fue gastado ya en los caprichos de una clase feudal degenerada y parasitaria, sino en la expansión y perfeccionamiento de los métodos de producción. Como las ciudades se relacionaban con el campo en calidad de monopolizadoras, pudieron absorber también por medio del comercio una parte del trabajo suplementario de los campesinos. Todo ello facilitó el enriquecimiento de las ciudades, las cuales alcanzaron en unos cuantos siglos un magnífico estado de prosperidad.

En el período del sistema del artesanado urbano surgió una nueva fuerza motriz: la concurrencia. Las empresas individuales se esforzaban por asegurarse la posición más favorable en el mercado, lo cual sólo podía conseguirse reduciendo la cantidad de trabajo que requería la producción de cada mercancía, en otras palabras, aumentando la productividad del trabajo. De aquí se sigue el desarrollo de la técnica, fuerza motriz primordial del desarrollo económico. Cierto es que la concurrencia no se había desarrollado sino muy débilmente en esta fase de la vida social: el sistema gremial la limitaba sirviéndose de todo género de medios; pero las mismas medidas adoptadas por los gremios contra la concurrencia demostraban que ésta existía y que su influencia era lo bastante importante para que fuera necesario contrarrestarla. La estructura de los gremios no pudo, sin embargo, anularla del todo y más tarde se vio minada y destruida por ella.

5. Principales características de la ideología de la época precapitalista.

Los sistemas de la servidumbre y del artesanado gremial abrieron una brecha enorme en los sistemas autónomos de las épocas precedentes. Los primeros nacieron como consecuencia de la aparición del cambio y facilitaron a su vez el desarrollo de éste. Pero la influencia de la antigua ideología era todavía muy fuerte. Ello se debe en primer lugar a que la conciencia social es por regla general conservadora, y en segundo lugar a que las relaciones autoritarias prevalecían todavía en la aldea feudal y en la ciudad artesana. El poder de los terratenientes en el campo y de los maestros artesanos en las ciudades produjo honda huella en la ideología de la sociedad. Las ideas siguieron siendo en general de carácter autoritario y las concepciones feudales dominaron todavía el espíritu de los hombres.

Pero al transformarse las relaciones económicas con el desarrollo del cambio, que minaba los antiguos moldes sociales, empezaron a desarrollarse los elementos de nuevas ideas. La primera de ellas fue el *fetichismo del cambio*.

Este fetichismo del cambio era la expresión de la nueva fuerza que subyugaba al hombre en la sociedad basada en el cambio: la fuerza de las relaciones sociales.

En el cambio se haya expresada la división del trabajo entre los hombres; pero una división no organizada. Este carácter no organizado de la división del trabajo es lo que hace que los productores sean incapaces de adaptarse a sus relaciones mutuas y les obliga a designar estas relaciones como una "fuerza".

Como ya se ha explicado, los precios de las mercancías se hallan sujetos a la ley del valor, es decir, que en su oscilación los precios tienden siempre a corresponder al valor. Pero en cualquier momento dado los precios se apartan más o menos del valor porque la ley del valor no es aplicada conscientemente por una fuerza organizada, sino por el mecanismo elemental de la concurrencia. En cualquier momento dado, el productor de mercancías corre el riesgo de verse en discrepancia con las condiciones del mercado: en tal caso, ha gastado inútilmente, en parte o por completo, su fuerza de trabajo, y entonces su participación en la distribución social se ve disminuida y su consumo reducido, lo cual significa el quebrantamiento parcial o completo de su fuerza de trabajo y de su ocupación.

A consecuencia de todo esto, el mercado representa para el productor una fuerza externa a la que tiene que adaptarse; pero su éxito o su fracaso no dependen de su voluntad. De igual manera se presentaba a la mente del salvaje la Naturaleza externa con sus peligros innumerables e insospechados. A ello se debe las dos formas de fetichismo.

El mercado y la concurrencia, con sus duras y frecuentes luchas, ocultan a los ojos del productor el hecho de la alianza y la cooperación sociales en la lucha contra la Naturaleza. El comprador y el vendedor, que han trabajado en realidad para la sociedad, se encuentran en el mercado no como miembros de la misma alianza social, sino como adversarios. El productor es incapaz de comprender que su trabajo constituye un gasto de fuerza de trabajo *social* como el de los demás productores.

El productor de mercancías no puede imaginarse el valor social de éstas porque no está acostumbrado a considerarlas como un producto social. Observando numerosos casos de cambio, tiene una concepción de los valores (en realidad, el precio usual de las mercancías); pero esto constituye para él un fenómeno inexplicable. No puede relacionado con el gasto de fuerza de trabajo social, primeramente porque no tiene idea del carácter social del trabajo con que fue producido el artículo, y en segundo lugar porque el valor se le aparece siempre bajo la forma de una cantidad determinada de *dinero* y de una cantidad determinada de *trabajo*. Si el productor de mercancías no puede relacionar en su espíritu el valor con las relaciones del trabajo social de los hombres, puede, no obstante, relacionarlo con la mercancía misma. Aparentemente esto es muy natural: sea el que fuere, quien posea la mercancía, el productor u otra persona, aquélla es vendida siempre por su valor inherente. Nada más fácil que deducir de esto que ese valor (la facultad de ser vendida por cierta suma de dinero) es un *atributo* de la *mercancía misma*, independiente de los hombres o de la sociedad; en suma, que el valor es la *cualidad natural de la mercancía*. ¿De dónde procede la cualidad? ¿Qué determina sus límites? El productor nunca intenta averiguado. Para él el valor de un hacha es cinco chelines, y nada más; existe en el hacha la misma independencia de toda otra cosa, del mismo modo que para el fetichista natural el espíritu del hacha era su espíritu, y no otra cosa. No teniendo posibilidad de comprender que el cambio expresa la cooperación social en el trabajo de los hombres en la lucha contra la Naturaleza; es decir, las relaciones sociales que unen a los hombres, el fetichismo de las mercancías considera la facultad que las mercancías poseen de ser cambiadas como una cualidad inherente y natural de las mercancías mismas.

Así, lo que en realidad constituye las *relaciones entre los hombres* se le aparece como las *relaciones entre las cosas*. Por consiguiente, el fetichismo del cambio constituye la actitud opuesta al fetichismo natural, el cual considera las relaciones entre las cosas como las relaciones entre los hombres.

El fetichismo del cambio expresa la dominación de las relaciones humanas sobre los hombres, del mismo modo, que el fetichismo natural expresaba la dominación de la naturaleza externa sobre el hombre. Cuando el hombre social tropieza con una fuerza elemental que no puede subordinar a su voluntad y a la que su espíritu no puede adaptarse, se crea inevitablemente un fetiche.

El desarrollo del cambio origina asimismo la ilusión de la producción individual. El productor individual se imagina que su empresa es económicamente independiente. Pero en la sociedad basada en el cambio no existe tal producción individual. Cada empresa aislada no constituye sino una parte de una sociedad económica de trabajo a la que se haya atada por un millón de hilos. Sin embargo, los distintos productores se encuentran en el mercado como adversarios. Cuando dos representantes de la sociedad basada en el cambio se reúnen en la facultad de comprador y vendedor, cada cual se esfuerza por sacar las mayores ventajas posibles en la compra o en la venta, lo cual crea entre ellos un antagonismo de intereses. Lo mismo ocurre cuando dos productores obran simultáneamente en calidad de compradores o de vendedores. Un aumento de la demanda en el primer caso, y de la oferta en el segundo, colocaría a estos productores en una situación desventajosa, y a veces sumamente difícil. Así, pues, en la sociedad basada en el cambio se desarrolla un antagonismo general de intereses, una guerra de todos contra todos, que se llama concurrencia. Este antagonismo contribuye a oscurecer todavía más la mente del productor de mercancías. Cegado por la lucha, deja de ver en absoluto la cooperación de una gran sociedad y se imagina que, tanto su empresa como las de los demás, son completamente individuales.

Esta ilusión acabó por arraigar en el espíritu del productor de mercancías con el desarrollo de la moneda. Mientras las mercancías eran cambiadas directamente entre sí, los productores podían ver todavía los vínculos de trabajo que les unían; podían ver que lo que cambiaban era el producto de su trabajo; podían ver aún que trabajaban los unos para los otros. Pero las cosas cambiaron por completo al aparecer en escena los medios de cambio. Entre las mercancías cambiadas se interpuso el dinero; entre los productores se interpuso el intermediario, el comerciante. En tales circunstancias las relaciones de trabajo quedaban ocultas a los que participaban en el cambio. Un zapatero cambiaba el calzado fabricado por él por el dinero de un comerciante, que por supuesto no lo había producido, y con ese dinero compraba, por ejemplo, un traje que había sido producido por alguna otra persona. En este caso, el productor de mercancías se siente completamente apartado del sistema de producción como un todo, y al desaparecer todos los vínculos productores, solamente ve el mercado que le domina.

Para el productor y miembro de la sociedad basada en el cambio sólo hay una cosa clara, y es que con dinero puede comprar lo que quiera y que la medida en que puede satisfacer sus necesidades depende por completo de la cantidad de dinero de que disponga. Esta notable particularidad del medio de cambio es atribuida al dinero como tal, y entonces surge *el fetichismo* del dinero, lo cual motiva un *afán insaciable de acumulación*. Al principio, la acumulación sólo tiene por objeto la satisfacción de las necesidades inmediatas; pero con el transcurso del tiempo, cuando al desarrollarse la concurrencia, una reserva considerable de dinero empieza a proporcionar enormes ventajas en la lucha económica, la acumulación adquiere un carácter especial. De medio se convierte en un fin en sí, y el productor de mercancías y el comerciante empiezan a acumular por la acumulación misma.

La ilusión de la producción individual creó también el fetichismo de la propiedad privada, el cual apareció con el desarrollo del cambio.

La idea de la “propiedad” no surgió hasta que en la comunidad primitiva no apareció la “individualidad” en la persona del organizador. Sólo entonces pudo decirse que un artículo o un utensilio “pertenecía” al patriarca, el cual, debido a la función especial que ejercía en el sistema de producción, sobresalía entre los demás miembros de la comunidad. Nadie más que él, por

ejemplo, podía ponerse los adornos de un jefe; pero la “propiedad” de aquel período es radicalmente distinta de la propiedad de los tiempos modernos. El patriarca organizador no podía otorgar o ceder sus armas a nadie. A la muerte del jefe o a su retirada, todas sus “propiedades” eran transferidas a su sucesor.

Con el desarrollo del cambio, la concepción de la propiedad adquiere un carácter totalmente distinto. Cuando los representantes de dos comunidades individuales se entrevistan para realizar una operación de cambio, se consideran como propietarios y no propietarios de una mercancía dada, y se reconocen como tal. Con el desarrollo de la individualización de la producción, esta polaridad de los productores de mercancías cambiables adquiere, como ya hemos visto, una forma más acusada. Los instrumentos y los productos de su trabajo, las mercancías, pertenecen al individuo, el cual los adquirió en el mercado y se imagina que estas cosas son suyas y no tienen relación con los demás hombres. El individuo considera su propiedad como una relación existente entre sus cosas y él. Este es el fetichismo de la propiedad privada.

Para probar que se trata en efecto de un fetiche; que el concepto individualista de la propiedad privada es una ilusión, basta considerar que un adolescente puede ser propietario de una fortuna enorme, con la que no tiene ninguna relación práctica y de la que no tiene la menor idea. Este adolescente puede ser el propietario porque la sociedad le reconoce como tal, y en caso necesario protegerá su propiedad contra todo el que intente arrebatársela. Este ejemplo demuestra claramente que la propiedad *es una relación social, la relación de la sociedad simultáneamente con una persona dada y con determinadas cosas.*

La propiedad privada determina el individualismo. En el espíritu de los hombres, el individuo se aparta cada vez más del resto de la sociedad, y al mismo tiempo se desarrolla una conciencia de la individualidad, la cual, se considera a sí misma y a sus intereses como el eje de la vida. Saturada del afán de acumulación y adquisición, busca nuevos caminos y métodos de enriquecimiento. Esto se hace sentir ante todo en la esfera económica; pero también en la de las ideas, las cuales sirven de armas en la lucha por el progreso económico.

De este modo, el sistema del cambio destruye poco a poco el fetichismo autoritario que predominaba en la sociedad autónoma natural y da origen a nuevas formas de pensamiento, no confinadas ya por los antiguos y estrechos límites.

Capítulo III. El capitalismo mercantil.

1. Concepto general del capital.

En términos vulgares, suele decirse que el capital es la riqueza que produce beneficio; pero esto es absolutamente erróneo, porque ninguna riqueza puede originar por sí sola beneficio.

Pongamos un ejemplo concreto: un comerciante posee cierta cantidad de dinero, que invierte en la adquisición de mercancías, y después, por la venta de éstas, percibe cierto beneficio. Esta operación puede expresarse con la fórmula siguiente: D (dinero), M (mercancía), D_I (dinero), designándose por D_I una cantidad mayor que D, porque, de lo contrario, la operación no tendría objeto. Supongamos que D representa 8 libras esterlinas y que D_I representa 10. Supongamos asimismo que la producción del metal moneda contenido en dos chelines exige el gasto de un día de fuerza de trabajo socialmente necesario. Por consiguiente, al gastar las 8 libras, el comerciante, no sólo vuelve a recibirlas, sino que recibe otras dos más, o productos que representan veinte días de trabajo socialmente necesario.

El excedente puede ser originado por dos causas. Es posible que la transferencia de las mercancías del productor, a quien se las compró el comerciante, al consumidor, a quien se las vendió, requiriera el gasto de veinte días de trabajo. En tal caso, el comerciante completa la obra del productor directo, concluyendo el proceso del trabajo necesario para la producción de la mercancía; lo que entonces recibe el comerciante presenta el mismo carácter que lo que recibe el artesano. Sin embargo, en la mayoría de los casos, la cantidad de trabajo invertido por el comerciante no corresponde en modo alguno a la diferencia entre D y D_I.

Esta diferencia es motivada por el hecho de que el comerciante no paga al artesano la totalidad del trabajo que ha invertido, sino sólo una parte. La mercancía cuesta al productor noventa días de trabajo, pero el comerciante no le entrega nueve libras, sino sólo ocho, apropiándose de este modo diez días de trabajo suplementario. En este caso el comerciante ya no aparece en la calidad de un artesano ocupado en el transporte de los productos, sino en función de capitalista. Su dinero y demás propiedades, utilizados para adquirir el trabajo suplementario del productor de mercancías, desempeña el papel de capital.

No obstante, se dan casos en los que parece que la renta derivada del capital no tiene nada de común con el proceso del trabajo, como, por ejemplo, en la obtenida por el capital prestado a rédito o capital usurario. Un usurero, pongamos por caso, presta cierta cantidad a un campesino o a un artesano, y al cabo de cierto período recibe la cantidad considerablemente mayor a la prestada. Este usurero realiza una operación que puede expresarse, por la fórmula D (dinero) y D_I, que representa una cantidad mayor que D. Aquí la ilusión de que D ha aumentado por sí misma es mayor que en el caso precedente, porque la función del usurero no tiene nada que ver con el proceso de producción. Pero si examinamos la cuestión, veremos que si el usurero recibió cierta renta fue solamente por haber prestado su dinero (o una parte de su propiedad en forma de semillas, materias primas, etc.) a un productor de mercancías. Si hubiera conservado su dinero en su caja, es evidente que su cantidad no hubiera sufrido la menor variación. Pero prestando este dinero al productor de mercancías dió a éste la posibilidad de convertirlo en medios de producción (utensilios, materias primas, etc.), y con la adición de cierta cantidad de trabajo obtuvo productos de un valor mayor a la suma original, parte de cuyo nuevo valor se apropia el usurero en forma de intereses sobre el capital.

Esto mismo puede aplicarse al capital de una empresa industrial. Como en los casos anteriormente examinados, el movimiento del capital empieza por el dinero. Un fabricante compra medios de producción y fuerza de trabajo, los cuales constituyen el capital industrial.

Cuando el proceso de la producción ha terminado, obtiene mercancías que son vendidas por una suma de dinero que excede a la gastada en un principio. El exceso es obtenido por el fabricante, al pagar sus salarios a los obreros, pues sólo les da una parte de los valores que han añadido a los medios de producción al convertirlos en un producto acabado. Así, pues, el beneficio obtenido del capital en este caso se debe también a la apropiación del producto del trabajo de otro, a la explotación de la fuerza de trabajo de otra persona.

Esta explotación es posible porque los medios de producción, sin los cuales ésta no puede ser llevada a cabo, no pertenecen al productor directo o éste no los posee en la suficiente cantidad, sino que constituyen en todo o en parte la *propiedad privada* del capitalista. Desde este punto de vista, el capital debe definirse como *un medio de producción que ha llegado a convertirse en un medio de explotación por el hecho de constituir una propiedad privada.*

La mayoría de los economistas burgueses definen el capital como "un producto del trabajo que se utiliza para la producción ulterior". Si esta definición fuera exacta, el palo que el salvaje emplea para arrancar la fruta de los árboles o la lanza que usa para matar a una fiera con el fin de devorar su carne serían también capital. Semejante definición podría hacemos creer que el capital ha existido desde que existe el hombre, siendo así que todos vemos que la existencia del capital se haya relacionada con un sistema específico de relaciones productivas, a saber: de la organización del cambio. Como este sistema no es eterno, sino que aparece en determinada fase del desarrollo económico y en otra fase dada puede desaparecer el capital, constituye un fenómeno históricamente transitorio. Desde este punto de vista, la lezna de un zapatero ambulante o el arado de un campesino que trabaja en unión de su familia no constituyen capital, como no lo constituyen el arco o la hoz del hombre primitivo. Los medios de producción y el dinero (que constituye la forma general del valor de los primeros) sólo se convierten en capital en manos de aquellos que, basándose en sus derechos de propiedad, los emplean para apropiarse el trabajo suplementario de otros, sean éstos obreros asalariados o productores aparentemente independientes. Si estos mismos medios de producción dejaran de ser de propiedad privada, dejarían también de ser capital, aunque desde luego podrían seguir siendo usados en la producción.

2. Las relaciones técnicas y la producción.

Dos hechos fundamentales determinaron el tránsito de la sociedad del artesanado urbano a la sociedad capitalista comercial; el primero, el incremento general de la producción, y el segundo, el rapidísimo desarrollo de la rama de la producción constituida por la distribución de las mercancías.

El incremento general de la producción fue un resultado necesario de las fuerzas de desarrollo que operaban en la sociedad del artesanado urbano.

El progreso particularmente considerable del "transporte comercial" fue debido al hecho de que con el incremento de la producción en general y de la creciente división del trabajo era necesario, no sólo transportar una masa mayor de productos, sino también transportarlos a mayores distancias que antes.

La producción creciente ya no se encuentra limitada por los mercados vecinos, sino que paso a paso entra en relación con mercados más distantes, a los que ha de transportar una cantidad de productos cada vez mayor. El descubrimiento de estos mercados más distantes, así como el mantenimiento de relaciones con ellos, resulta aun tarea cada vez mayor. Al mismo tiempo, el envío de productos desde el taller al mercado *adquiere una importancia creciente en el sistema general de producción.*

En consonancia con esto se verifican ciertas transformaciones en las funciones sociales de los diversos grupos de la sociedad.

3. La expansión del poder del capital mercantil sobre la producción.

A medida que el área del mercado se ensanchaba y se hacía difícil, y aun imposible, para el pequeño productor de mercancías, mantener el contacto con él, fue aumentando el poder económico y la importancia social de la clase que se especializaba en esta función.

Al tratarse de producir mercancías para un mercado amplio, ilimitado y distante, el pequeño productor no puede colocar personalmente sus mercancías en el mercado, como ocurría en la mayoría de los casos cuando éste era limitado y estaba próximo. Por consiguiente, la operación final de la producción (la distribución del producto) acabó por separarse de los demás procesos y el productor sintió la imperiosa necesidad de un intermediario. Esto fue causa de que el productor acabara por verse sometido a la dependencia económica del comerciante. El productor tenía que vender su mercancía al comerciante para poder continuar su trabajo; pero las condiciones de la transacción dejaron de ser iguales para ambas partes. En primer lugar, el productor no conoce las condiciones reales del mercado en que el comerciante vende sus productos. En segundo lugar, el productor no puede esperar, porque, debido a la pequeñez de sus existencias, tiene que vender inmediatamente sus productos para poder adquirir los medios necesarios para poder continuar su negocio. Por el contrario, como el comerciante posee todos los conocimientos necesarios y dispone de medios superiores, puede demorar sus compras si las condiciones que se le ofrecen no le agradan. Por consiguiente, el productor tiene que ceder casi siempre y aceptar el precio propuesto por el comerciante.

Sin embargó, esto no quiere decir que el productor venda su mercancía a un precio arbitrariamente bajo. En primer lugar, como entre los comerciantes existe la concurrencia, puede encontrar en último caso, aunque con gran dificultad, otro comerciante. En segundo lugar, al comerciante no le conviene destruir la empresa del productor imponiéndole condiciones demasiado onerosas, porque al hacerlo no podría obtener beneficio de él en lo sucesivo, y de este modo destruiría la base de su propio bienestar. Por consiguiente, la explotación es llevada hasta un grado que permite todavía al pequeño productor obtener los medios necesarios para continuar su industria.

Debe hacerse constar que muchas veces el comerciante comprador no era simplemente un comerciante, sino un productor que llevaba a cabo la operación final de la manufactura de una mercancía determinada antes de enviarla al mercado. Por ejemplo, en la fabricación de relojes, en la que desde un principio intervinieron cierto número de pequeños productores, cada uno de los cuales fabricaba las diversas piezas, los artesanos que montaban éstas solían actuar como comerciantes. En su esencia, este caso no difiere en modo alguno del otro: el productor que adquiere la preponderancia es aquel que lleva a cabo las últimas operaciones en la manufactura de un producto, lo mismo si se trata sólo de la última que de las dos últimas.

La consecución del predominio económico del comerciante se ve facilitada por el hecho de que las pequeñas industrias son muy inestables. Todo contratiempo accidental, toda calamidad natural o económica expone a la ruina al pequeño productor y le obliga a recurrir a la ayuda de los miembros de la sociedad económicamente más poderosos, que suelen ser los mismos comerciantes. En tal caso, éstos asumen otra función: la de usureros o prestamistas. Al prestar dinero al productor para que éste pueda mantener su industria, lo que hace realmente el comerciante es pagar de antemano los precios de las mercancías que el productor, su deudor, ha de producir. El resultado será que el precio impuesto a estas mercancías será todavía más bajo y la dependencia del productor con respecto al comerciante será todavía más permanente.

Por regla general, en tales circunstancias, el productor se compromete a no vender sus mercancías a otro comerciante que a su acreedor.

El usurero y el comerciante comprador no siempre son una misma persona: frecuentemente ambas funciones se hallan separadas. Sin embargo, este hecho no altera la situación del productor. Muchas veces, el usurero acaba por convertirse en comerciante comprador, ampliando de este modo su función socialmente productiva. El comerciante a su vez se ve obligado por las circunstancias a proceder como usurero, prestando ayuda a las industrias cuya existencia se ve amenazada.

Así, aunque formalmente el pequeño productor sigue siendo libre, su independencia real ha desaparecido. Basándose en su fuerza económica, el comerciante interviene en las actividades productivas del pequeño productor y procede como regulador y organizador supremo de la producción. Teniendo en cuenta sus intereses, el comerciante indica la cantidad, la calidad y la fecha de entrega de determinado producto y estipula su precio. El productor se ve obligado a aceptarlo así porque, de lo contrario, no le es posible vender sus mercancías.

De acuerdo con sus intereses, el comerciante obliga al productor a restringir la producción o le ayuda a aumentada. Indirectamente, el comerciante influye en la técnica de la producción pidiendo productos de una calidad determinada. En general, *el comerciante, si no de modo formal, al menos efectivamente, se convierte en el organizador de la pequeña industria.*

De este modo, las pequeñas empresas trabajan en realidad bajo la autoridad de un solo organizador. Esta sumisión dista mucho de ser completa: todavía le queda al pequeño productor una independencia considerable en los asuntos internos de la empresa. Esta es la *organización capitalista mercantil de la producción.*

La producción capitalista mercantil no puede considerarse como la pequeña producción típica. Aunque la mayor parte del proceso de la producción de mercancías se verifica en talleres pequeños y formalmente separados, constituye, no obstante, la producción en gran escala con destino al mercado.

A medida que fue desarrollándose, el capital mercantil fue adquiriendo mayor poderío sobre el productor y aumentó su influencia en la organización interna de la industria. Debe hacerse notar que los vestigios de las relaciones feudales no impidieron en modo alguno al capital mercantil apoderarse de la facultad organizadora, y con ella de la facultad de explotar a los campesinos. Al socavar el bienestar de sus campesinos, el terrateniente redujo su propio poder de resistencia al capital mercantil. Transformando los tributos feudales en un pago en metálico, obligó a los campesinos a vender sus productos, y de este modo les puso en manos del capital mercantil. Finalmente, el mismo terrateniente asumió la función de capitalista mercantil como acaparador o como usurero.

Con gran frecuencia, el comerciante se dedicó a facilitar al productor los materiales de producción. A medida que esto se hizo más frecuente, la transacción fue cada vez más simple: el comerciante se limitaba a entregar estos materiales al pequeño productor, el cual tenía que fabricarle mercancías a un precio convenido de antemano. Como consecuencia de esto, el productor perdió todavía más su independencia. En sentido estricto, ya no puede decirse que el productor vende sus artículos al comerciante: lo único que hace es recibir un estipendio de éste por el trabajo que gasta en convertir sus materiales en productos acabados y por el desgaste de las herramientas de su propiedad. Si prescindimos de esto último, tendremos lo que comúnmente se llama trabajo asalariado.

Este es el sistema doméstico de la producción capitalista en gran escala, segunda fase del desarrollo del capitalismo mercantil.

Esta fase del capitalismo ha arraigado de tal manera en la sociedad, que todavía perdura actualmente, en el período de dominación de la forma más alta del capitalismo.

La prueba de que la producción capitalista doméstica es una producción en gran escala consiste en que no sólo los artículos son enviados al mercado en grandes cantidades, sino también en que las materias primas que son distribuidas entre los pequeños productores individuales se reciben asimismo en gran escala.

Es evidente que cuanto mayor es la dependencia real del pequeño productor con respecto al capital mercantil, más rápidamente pierde los últimos vestigios de independencia y menos capaz es de resistir los ataques ulteriores de dicho capital.

A veces, después de la ruina completa del pequeño productor, el capitalista mercantil encuentra ventajoso proveerle, no sólo de mercancías, sino también de herramientas, y de este modo desaparecen definitivamente los últimos rastros de la independencia de la pequeña empresa. Esta es la última fase del desarrollo del capital mercantil y la línea fronteriza de su tránsito al *capital industrial*.

4. La decadencia de la pequeña empresa y el desarrollo de la lucha de clases.

El aspecto externo del capital mercantil cambia muy poco en la organización de las empresas de los pequeños productores individuales; pero tiene lugar una considerable modificación en las relaciones entre los grupos.

Al principio, la intromisión del capital mercantil en la vida de la pequeña empresa es ventajosa para el productor. El comerciante, obligado a competir con los compradores locales, paga al productor precios equitativos y sobre todo le hace grandes pedidos para mercados distantes. Pero las cosas varían a medida que el productor cae en la dependencia económica del comerciante. El yugo del capital comercial se convierte entonces para el productor en una carga sin cesar creciente y muchas veces intolerable. El bienestar de la pequeña empresa queda reducido a tal nivel, que al capitalismo mercantil ya no le queda nada de que apoderarse. El pequeño productor se agota en sus esfuerzos para conservar su posición anterior, o al menos por mantenerla a un nivel determinado. Y no sólo se agota él, sino que obliga a su mujer y a sus hijos a trabajar con más ahínco. Los niños son obligados a trabajar a una edad en la que antes podían desarrollarse sin trabas. Los miembros femeninos de la familia dejan de limitarse a las faenas domésticas que antes les ocupaban, y toman parte activa en la producción para el mercado en todas las esferas en que la técnica de la producción lo permite. El cabeza de familia acaba por convertirse en un explotador de sus parientes, de igual manera que él es explotado por el capitalista mercantil.

Este hecho se pone de manifiesto en particular en la industria rural doméstica, en donde la agricultura se practica como una ocupación subsidiaria al artesanado. Esta industria no dispone para su defensa de organizaciones tan fuertes como los gremios de los artesanos de la ciudad, y por tal motivo cae más fácilmente bajo el dominio del capital mercantil. Al fijar el precio de las mercancías del artesano rural, el comerciante tiene en cuenta el apoyo subsidiario que aquél obtiene de la agricultura, y reduce los precios a tal nivel que el artesano, ni aun con sus dos ocupaciones, puede asegurarse los medios necesarios de subsistencia. La explotación de la fuerza de trabajo del artesano rural alcanza tales proporciones, que conduce a la degeneración de dicha clase.

Tal es también el destino de la economía campesina con su industria doméstica subsidiaria. La situación, tanto del campesino como del artesano en la aldea, se hizo absolutamente insoportable cuando la explotación del capital mercantil vino a añadirse a la explotación ya existente del terrateniente. Esto dio origen a las sublevaciones campesinas que tuvieron lugar en todos los países y que caracterizan las primeras fases del capitalismo mercantil.

Gracias a la fuerza de sus organizaciones gremiales, los artesanos de las ciudades pudieron oponer una resistencia mayor y más duradera al poder del capital mercantil; pero también ellos se vieron sometidos cada vez más a la influencia de éste. Como consecuencia, en las relaciones internas de la familia urbana tuvieron lugar las mismas transformaciones, aunque en menor grado, que en las familias rurales. Por otra parte, se verificó una considerable alteración en las relaciones entre el maestro artesano y sus obreros asalariados, los jornaleros y los aprendices.

El antagonismo de intereses entre el maestro artesano y sus obreros, que se había desarrollado, pero permanecía encubierto por su trabajo en común y por sus relaciones de igualdad casi doméstica, acabó por manifestarse en toda su claridad. Para poder mantener su difícil posición, el maestro artesano, oprimido por el capitalista, se ve obligado a oprimir a sus jornaleros y aprendices, a exigirles un trabajo más prolongado y más intenso por una paga menor y una manutención inferior. Por su parte, los jornaleros y los aprendices se oponen a esto con todas sus energías. La integridad inherente a la empresa artesana desaparece entonces y es sustituida por relaciones de hostilidad.

Resumiendo la situación, podríamos decir que la fuerza del capital mercantil transforma las relaciones internas de la economía pequeñoburguesa e introduce en ella el espíritu de explotación. El cabeza de familia se convierte, quieras o no, en el explotador de sus familiares; el maestro artesano se convierte en el explotador de sus compañeros de trabajo.

En consonancia con esto, la transformación de las relaciones entre el maestro artesano y sus subordinados fue seguida de una transformación en el carácter de los gremios. Estos se convirtieron cada vez más en organizaciones de lucha de los maestros artesanos contra los capitalistas mercantiles, por un lado, y contra los jornaleros, por otro.

En la lucha contra el capital mercantil, las normas establecidas por los gremios contra la concurrencia y la reducción de los precios fueron modificadas y ampliadas. Por otra parte, los gremios tuvieron que hacer todo lo posible por conservar su exclusiva legal para la producción y venta de las mercancías, exclusiva que los capitalistas se esforzaban por destruir. Pero, por regla general, en la lucha contra el capital mercantil los gremios fueron conmovidos hasta en sus cimientos y revelaron una absoluta carencia de integridad y de unidad interna.

En cambio, la solidaridad del gremio en su lucha con los jornaleros se mantuvo inconmovible. Fueron adoptadas las medidas más enérgicas para impedir que los jornaleros pudieran llegar a maestros artesanos, porque el aumento del número de éstos aumentaría la concurrencia.

Todas estas innovaciones suscitaron la enérgica oposición de los jornaleros. Cuanto menos posible resulta para el jornalero cambiar de posición, más difícil se hace su situación, y de este modo los antiguos lazos que unían al maestro artesano con los jornaleros fueron sustituidos por vínculos de compañerismo entre los jornaleros mismos, imbuidos de un espíritu de hostilidad contra el maestro. Así surgieron las organizaciones de jornaleros, que en un principio presentaban el carácter de hermandades religiosas, pero que pronto, para emplear las palabras de los maestros artesanos ingleses del siglo XIV, “bajo el manto de la piedad”, empezaron a perseguir fines puramente económicos.

Cada agrupación unía a los jornaleros de una profesión particular, en un principio dentro de una misma ciudad; pero pronto la comunidad de intereses hizo rebasar a estas organizaciones los límites de las ciudades aisladas, y se formaron agrupaciones de jornaleros de cada profesión que abarcaban varias ciudades y hasta varias naciones. Sin embargo, estas organizaciones no pasaron de aquí. Los jornaleros de diferentes profesiones no sólo no se unían, sino que hasta se trataban con recíproca hostilidad, como los maestros artesanos de los diferentes gremios.

Gracias a la fuerza considerable de sus organizaciones, los jornaleros pudieron obligar a los maestros a hacerles diversas concesiones y concederles ciertas mejoras. Los maestros hicieron todos los esfuerzos posibles por destruir estas organizaciones, y a menudo se las arreglaron para

conseguir la aprobación de las leyes necesarias. En tales casos, las agrupaciones se transformaron en organizaciones clandestinas, pero no dejaron de existir. Las principales armas empleadas en estas luchas eran la huelga y el boicot. Al fin y a la postre, sin embargo, la derrota de las organizaciones de los jornaleros fue inevitable, porque se hallaba predestinada por la esencia misma de su situación. Estas organizaciones sólo podían mantener su lucha contra los maestros artesanos; pero sus verdaderos opresores no eran estos últimos, sino los capitalistas, que explotaban a los maestros y les obligaban a explotar a los jornaleros a su vez.

De este modo, bajo la influencia del capital mercantil, las organizaciones artesanas degeneraron y desaparecieron.

5. La función del estado.

Por lo que respecta a la organización política, el período del capitalismo mercantil fue la época más floreciente de la monarquía absoluta.

Los firmes vínculos económicos entre las diversas partes del Estado, que fueron creados por el desarrollo de las comunicaciones, formaron la base de la unidad estable de la nación. Al mismo tiempo, la monarquía absoluta tenía que realizar luchas que fortalecieron su poderío y le granjearon la simpatía y la confianza de la clase capitalista mercantil de la sociedad.

Su primera tarea consistió en destruir los últimos vestigios del antiguo feudalismo, que no podía adaptarse a las nuevas condiciones históricas, y que había iniciado una lucha desesperada por su existencia contra toda la sociedad. Sólo una parte de la clase feudal (los elementos económicamente más poderosos y más progresivos) podía mantener su antigua posición como terratenientes y funcionarios en la vorágine de las relaciones de cambio del capitalismo mercantil en desarrollo. Los más débiles se encontraron indefensos en la esfera de una lucha de intereses puramente económicos, y rápidamente se hundieron bajo los golpes del capitalismo mercantil y usurario. La existencia de los señores feudales pudo mantenerse algún tiempo todavía porque conservaban en sus dominios un sistema de economía natural autónoma. El desarrollo de las relaciones monetarias destruyó paso a paso estos vestigios, y con ellos la posibilidad de existencia de los últimos señores feudales. Sin embargo, como éstos no podían aceptar semejante perspectiva, aprovechándose de sus antiguos derechos a imponer tributos a los comerciantes que atravesaran sus territorios, salieron a los caminos en compañía de sus secuaces a despojar a las caravanas de mercaderes, con lo cual obtenían sus medios de subsistencia, aunque al mismo tiempo producían un perjuicio enorme al desarrollo de la producción social. El Estado, sirviéndose de su fuerza militar, sometió a estos señores feudales, destruyó sus castillos y estableció la seguridad en las comunicaciones que la industria y el comercio necesitaban.

La otra tarea de la monarquía burocrática fue la supresión de las sublevaciones campesinas. Como ya hemos dicho, la causa de estas sublevaciones era el yugo insoportable de la doble explotación que habían de soportar los campesinos por parte del terrateniente y del capitalista mercantil. Mientras las relaciones de cambio fueron relativamente reducidas y cada comarca llevó una vida individual, estas sublevaciones presentaban un carácter local y eran fáciles de sofocar. El desarrollo del capitalismo mercantil, al crear vínculos amplios y firmes entre diversas comarcas, creó también el motivo de amplias sublevaciones campesinas que abarcaban países enteros. Al mismo tiempo hizo todavía más difícil la situación de los campesinos, lo cual prestó a sus sublevaciones un carácter particularmente obstinado y feroz. Las sublevaciones de campesinos que estallaron en Italia en el siglo XIII, en Inglaterra y Francia a fines del XIV, en Bohemia en el XV y en Rusia en los siglos XVII y XVIII, exigieron un esfuerzo considerable por

parte de la organización del Estado para ser sofocadas. La más notable de todas, sin embargo, fue la que estalló en Alemania.

Las sublevaciones de los campesinos acabaron en todos los países con la derrota de los rebeldes. Ello fue debido a la falta de organización de los campesinos, los cuales tenían enfrente la compacta organización del Estado de los terratenientes, en tanto que su espíritu era incapaz de elevarse por encima de los intereses locales.

No obstante, la emancipación de los campesinos era una necesidad histórica, que acabó por convertirse en la tercera misión del Estado al terminarse el período del capitalismo mercantil.

Las sublevaciones de los campesinos destruyeron los cimientos de la servidumbre y revelaron los peligros de las relaciones precedentes para la sociedad y para los mismos terratenientes. Para la clase capitalista mercantil, la servidumbre era un obstáculo en el camino del desarrollo, pues le impedía en grado considerable acabar de adueñarse del poder organizador sobre la producción agraria. Por otra parte, para el Estado, que frecuentemente se hallaba necesitado de dinero, la masa campesina, obligada a entregar al terrateniente una enorme parte de su producto y dificultado su trabajo por las obligaciones que le ataban a la tierra, constituía una mala fuente de ingresos. Por último, muchos terratenientes encontraron más ventajoso explotar sus tierras arrendándolas que tratar directamente con trabajadores forzados e improductivos. La combinación de todas estas fuerzas sociales acabó por vencer la resistencia de la masa retrógrada de los terratenientes feudales.

En unos casos, la emancipación de los campesinos se verificó lentamente, paso a paso, casi por sí sola (Inglaterra). En otros fue objeto de un acto legislativo especial. En muchos países de Europa tuvo lugar a principios del período del capitalismo industrial; pero las fuerzas que la motivaron se desarrollaron principalmente sobre la base del capitalismo mercantil.

6. La ideología y las fuerzas de desarrollo en él período del capitalismo mercantil.

El capitalismo mercantil constituye la segunda fase de la sociedad basada en el cambio, fase claramente ligada con el artesanado urbano y la servidumbre rural, que hemos examinado por separado únicamente por conveniencias del estudio. En todas sus características principales la conciencia social seguía desarrollándose en la misma dirección que la observada en el período de tránsito de la sociedad autónoma natural a la sociedad basada en el cambio. El tipo psicológico predominante era todavía rural.

En las fuertes corporaciones industriales, en la familia urbana y en las relaciones feudales de los siervos, la sociedad conservaba todavía las condiciones de la subordinación del individuo al patriarca. Estas condiciones obstruían el desarrollo de la individualidad, y al destruirlas, el capitalismo mercantil contribuyó a la emancipación de ésta. Las relaciones patriarcales subsistían en vigor en dos zonas de la sociedad: la forma política de la monarquía absoluta y la forma doméstica de la empresa industrial. También aquí pudieron observarse algunas modificaciones. La monarquía absoluta no presenta en modo alguno esa intimidad de contacto entre gobernantes y súbditos que era la característica de la forma patriarcal, incluso durante su desarrollo feudal. En su lugar encontramos el frío formalismo de la burocracia. En la familia, por otra parte, las relaciones adquieren mayor suavidad: el poder del cabeza de familia y la sumisión de los demás miembros no son tan acusados.

Los conocimientos humanos aumentaron de tal manera que las relaciones comerciales unieron comarcas diversas y hasta países enteros, con vínculos cada vez más fuertes. Hízose sentir la necesidad de impulsar el desarrollo de la ciencia, y en este sentido la clase mercantil y sus trabajadores se adelantaron al resto de la sociedad, porque el cambio de productos creó la necesidad de llevar libros de contabilidad, de buscar los mercados más ventajosos para la

compra y la venta, de estudiar las condiciones económicas y jurídicas de su país, así como las instituciones y las costumbres de los demás países; de hablar idiomas extranjeros, etc. Las antiguas escuelas de la Iglesia resultaron insuficientes a estos fines, y entonces surgieron escuelas seglares, primeramente en las ciudades. Tanto los reyes y los príncipes como los simples ciudadanos tomaron parte activa en el establecimiento de estas instituciones, porque veían en la ciencia un arma para combatir el feudalismo del clero. Pero aun en las clases inferiores de la sociedad surgió un poderoso afán de instrucción. Sobre todo los campesinos empezaron a ver en la instrucción el único medio de salir de su difícil situación y elevarse en la escala social. Al mismo tiempo fueron suprimidos importantes obstáculos que se oponían al desarrollo de la instrucción. En este sentido tuvo muchísima importancia la caída de la servidumbre. Bajo el feudalismo, la instrucción era algo absolutamente inaccesible para el campesino. Desde el punto de vista del señor feudal, la instrucción era nociva para el campesino y para su moralidad.

Paralelamente al desarrollo del conocimiento siguieron desapareciendo los vestigios del fetichismo natural. Este proceso se pone claramente de manifiesto cuando se comparan las doctrinas del catolicismo con las de la Reforma, que le superaron.

En lugar del fetichismo natural, empezó a desarrollarse en la sociedad la conciencia del fetichismo de las mercancías. La codicia, la irresistible persecución del dinero, constituyen el rasgo característico de la Edad Media y de los albores de la época moderna. Las tenaces investigaciones de los alquimistas y los viajes aventureros tenían el mismo objeto a la vista. La piedra filosofal y la India desempeñaban el mismo papel en la psicología de aquellos tiempos.

La fuerza básica de la sociedad capitalista mercantil, como de todas las sociedades basadas en el cambio, era la concurrencia. Sus operaciones ganaron en fuerza y claridad, y el desarrollo de la sociedad se hizo más rápido a medida que fueron debilitándose y desapareciendo los obstáculos que se alzaban en su camino: las fuerzas feudales y gremiales, la exagerada regulación del comercio y de la industria por el Estado, etc.

La clase mercantil iba a la cabeza del desarrollo y arrastraba tras ella a las demás fuerzas sociales, en particular al Gobierno. Su necesidad de mercados, sus esfuerzos por extender la esfera del cambio, condujeron al perfeccionamiento de la navegación y a la construcción de barcos mayores y más resistentes capaces de surcar el Océano, en tanto que el progreso de la astronomía y el uso del compás permitió dirigir los barcos con mayor exactitud.

En estrecha relación con él desarrollo general de las comunicaciones surgieron varias industrias completamente nuevas, que ejercieron una influencia considerable en el desarrollo ulterior de la vida económica, como por ejemplo, *la fabricación de papel y la imprenta*. Como instrumentos poderosos de difusión del conocimiento, estas industrias aceleraron muchísimo el desarrollo de la productividad del trabajo.

En todas las demás esferas de la industria se hizo sentir un progreso general. La extensión de la producción y la técnica sufrieron modificaciones. Este período del capitalismo mercantil es el que los historiadores suelen designar como el "período de los grandes inventos y descubrimientos".

Este período es también el del "renacimiento de la ciencia del arte", los cuales se perfeccionaron con ayuda de las formas jurídicas literarias y artísticas legadas por el mundo clásico. Este patrimonio había permanecido intacto hasta que la sociedad alcanzó de nuevo la fase de desarrollo de las relaciones de cambio que existió en el período más floreciente del mundo clásico.

Históricamente, el comienzo del período del capitalismo mercantil, por lo que respecta al Sudoeste de Europa, data del siglo XIII, y en cuanto al Noroeste, aproximadamente del siglo XIV. En realidad, el desarrollo del capitalismo mercantil es casi inseparable del desarrollo de las

relaciones de cambio. En los comienzos de la época moderna empezaron a desarrollarse en Europa manufacturas que revelaban una nueva forma de capitalismo y que continuaron desarrollándose paralelamente al progreso del capitalismo industrial.

El desarrollo original del capital mercantil en las repúblicas italianas (Venecia, Génova, etc.) fue debido a que servían de intermediarios entre la Europa occidental y los países asiáticos. Esta situación, a la que llegaron las repúblicas italianas como consecuencia de suposición geográfica, les permitió enriquecerse mediante la explotación comercial de las dos esferas de producción con las cuales mantenían relaciones de cambio.

El desarrollo ulterior del capital mercantil y su necesidad de mercados condujo al descubrimiento de nuevos países, como América y las costas de África, y al establecimiento de rutas marítimas a las Indias orientales y China. El capitalismo mercantil empezó a desarrollarse rápidamente en aquellos países que, por su proximidad a los mares, podían aprovechar mejor los nuevos mercados, como Portugal y España. El comercio que antes se mantenía con el Asia oriental por tierra firme, cesó casi por completo, y los intermediarios, las repúblicas italianas, empezaron a decaer rápidamente.

España consiguió monopolizar los nuevos países descubiertos y alcanzó rápidamente un alto grado de prosperidad y poderío, desempeñando un importantísimo papel en su enriquecimiento los metales preciosos de América, los cuales favorecieron asimismo el desarrollo del comercio con toda Europa.

Pero el desarrollo del capital mercantil en España resultó inestable y duró poco tiempo, porque no se basaba en un desarrollo correlativo de la producción en dicho país. El desarrollo económico, basado en el pillaje y en el monopolio, no es nunca estable, porque presta excesiva fuerza a los elementos parasitarios de la sociedad e impide de este modo el progreso, La dominación comercial y económica pasó después a Holanda, cuyo desarrollo industrial fue más rápido. Más tarde, como es sabido, el puesto de Holanda fue ocupado por Inglaterra.

Simultáneamente, con el peso del comercio de un país a otro, tiene lugar una expansión gradual de la función organizadora del capital mercantil en la producción. Al aumentar su influencia en la esfera de la producción, el capital mercantil asume cada vez más el carácter de capital industrial.

Capítulo IV. El capitalismo industrial.

1. Acumulación primitiva.

El capitalismo industrial es la organización de la producción en *gran escala*, basada en el trabajo *asalariado*. Por consiguiente, para que exista el capitalismo industrial se precisan dos condiciones previas: la existencia de capitales de suficientes dimensiones y la existencia de obreros que se hallen libres de toda dependencia personal, es decir, que puedan vender su trabajo y que, al mismo tiempo, se vean obligados a hacerlo.

Cuando un productor libre posee medios de producción, como ocurría en el período del artesanado urbano, trabaja para sí y vende su producto y no su fuerza de trabajo. Se ve obligado a vender su fuerza de trabajo cuando no tiene medios de producción, cuando está *divorciado* de ellos. Y, como es natural, venderá su trabajo al único que puede proporcionarle medios de producción, esto es, al capitalista.

Para poder organizar la producción en gran escala, el capitalista tiene que poseer una cantidad suficiente de medios de producción, o, lo que es igual, en la sociedad basada en el cambio, suficiente dinero para adquirirlos: en una u otra forma tiene que poseer capital *acumulado*.

El proceso mediante el cual fueron creadas estas condiciones se llama acumulación primitiva, y tuvo lugar por los más diversos métodos en el transcurso de varios siglos, antes de que se estableciera el capitalismo.

La industria del artesanado urbano se hallaba organizada de tal manera que durante mucho tiempo no fue posible una acumulación considerable. En el proceso de cambio entre las aldeas feudales y las ciudades mercantiles, las diferencias de cultura y, en particular, la fortaleza de las organizaciones industriales de las ciudades condujeron forzosamente al despojo de las aldeas por estas últimas, que compraban los productos rurales a menos de su valor. La clase mercantil, que servía de intermediaria en el cambio, fue la que salió más gananciosa, explotando la ignorancia de los campesinos y la prodigalidad de los señores feudales. De este modo el trabajo campesino se convirtió en capital urbano. Después de haber explotado a los campesinos y a los señores feudales, el capital de los comerciantes y los usureros subyugó a los artesanos (la forma doméstica de la producción proporciona al pequeño productor sólo lo suficiente para sostener su industria, en tanto que el trabajo suplementario va a parar a manos del capitalista mercantil).

Uno de los medios más eficaces de acumulación primitiva fue el comercio con los nuevos países descubiertos, comercio que adoptó la forma de verdadero despojo. Con el descubrimiento de nuevas tierras, se formaron en los viejos países de la Europa occidental compañías comerciales que se especializaron en el pillaje de los "pueblos bárbaros" de América, Asia y África. Estas compañías consiguieron derechos monopolizadores de sus gobiernos, los cuales les concedieron la exclusiva del comercio con una colonia dada. Las compañías comerciales gozaban de un poder jurídico y político en grandes extensiones de territorio de los países llamados salvajes. En tales casos los habitantes de estas colonias se veían sometidos a una desenfrenada explotación. En las relaciones de cambio entre las tribus atrasadas y los representantes de los capitalistas de Europa, estos últimos obraban como una fuerza militar organizada y provista de poderosos medios técnicos. Los habitantes de las colonias, que en su mayor parte vivían en el período de la economía autónoma natural y desconocían los progresos técnicos de Europa, no pudieron oponer una gran resistencia y fueron inevitablemente víctimas de los héroes de la acumulación primitiva. Por supuesto, no podía tratarse del cambio de valores iguales. Lo que los indígenas recibían a cambio de lo que se les arrebataba y aún de lo que se les compraba regularmente dependía por entero de la correlación de fuerzas. Como la superioridad de la fuerza estaba de parte del capital mercantil, la línea divisoria entre el comercio y el despojo era siempre

imperceptible. La riqueza arrebatada a las colonias era remitida a Europa, en donde creaba las condiciones necesarias para el desarrollo del capital industrial.

En la historia de la acumulación primitiva desempeñó un gran papel el descubrimiento de ricos yacimientos de metales preciosos en América, que impulsaron a miles de aventureros hacia los nuevos países.

Otro método de acumulación primitiva lo constituyó el tráfico de negros. Los negros eran exportados de África a las islas Antillas y al continente americano. Al principio, el monopolio de la trata de esclavos fue detentado por España, que más tarde se lo concedió a otras naciones "civilizadas" de la Europa cristiana: Alemania, Francia e Inglaterra. Los beneficios obtenidos con la trata de esclavos son fáciles de imaginar teniendo en cuenta que los franceses vendían a los negros por un precio diez veces superior al que pagaban por ellos. En Inglaterra se hicieron fortunas enormes con este comercio. Sabido es, por ejemplo, que la importancia de Liverpool se debió en un principio a la trata de esclavos, que en el siglo XVIII constituía la principal ocupación de sus emprendedores habitantes.

Recurriendo al empleo de los esclavos negros, los europeos organizaron la producción en las colonias, lo cual, unido al despojo de los indígenas, se convirtió en un poderoso medio de acumulación del capital. La extensión en que fueron explotados estos esclavos puede ilustrarse citando su número. Así, en las colonias norteamericanas habían en 1715, 60.000; en 1754, 250.000, y en 1776, medio millón.

"El descubrimiento de los yacimientos de oro y plata en América, el exterminio de las poblaciones indígenas, su reducción a esclavitud o su sepultamiento en las minas, los primeros pasos para la conquista y el despojo de las Indias orientales y la transformación de África en un inmenso campo de caza de esclavos negros, señalan la aurora de la era de la producción capitalista. Estos idílicos procedimientos constituyen importantísimos factores de la acumulación primitiva." (Marx.).

El *ahorro* directo, al que la economía política burguesa concede una importancia abrumadora en el proceso de la acumulación primitiva, desempeñó un papel insignificante en la creación de las enormes fortunas que pusieron los cimientos del capitalismo industrial. Los economistas burgueses sostienen que estas grandes fortunas fueron originadas por los trabajos personales de los capitalistas y por las privaciones a que se sometían: como eran ahorrativos, no gastaban todo lo que ganaban y transmitían sus economías a sus herederos, los cuales añadían las suyas, etc., etc.

La estupidez de semejante argumento salta a la vista, en cuanto se comparan los enormes capitales de las empresas industriales con los pequeños ahorros que el pequeño productor podía reunir, aun en las circunstancias más favorables.

Pero además del capital acumulado era necesario que existiera también una "acumulación primitiva" de fuerza de trabajo, porque en la empresa capitalista la producción es realizada por obreros asalariados. Un siervo o un esclavo no pueden ser *obreros asalariados*: no tienen derecho a disponer libremente de su fuerza de trabajo, porque ésta no les pertenece a ellos, sino a sus propietarios.

Sólo un trabajador *libre* puede disponer libremente de su fuerza de trabajo, es decir, venderla. Pero, como ya se ha dicho, un trabajador libre no

venderá su fuerza de trabajo si tiene medios de subsistencia. Si poseyera todos los medios necesarios de producción (herramientas, materiales y local) no se alquilaría a otro, sino que trabajaría para sí. Por consiguiente, el capital industrial necesita trabajadores "libres", pero que no posean medios de producción.

El hombre libre de toda dependencia personal y privado de los medios de producción recibe el nombre de proletario.

La emancipación de los siervos de las relaciones feudales y su separación de la tierra, que tuvo lugar en gran escala a fines de la Edad Media y en los comienzos de la época moderna (última etapa del capitalismo mercantil), fue la causa principal de la aparición del proletariado.

Esta emancipación se verificó por la fuga en masa de los campesinos a las ciudades mucho antes de que aquélla fuera determinada por la legislación. La excesiva explotación de los siervos por los señores feudales acarreaba con gran frecuencia, como ya se ha dicho, la ruina de los hogares campesinos, y en todas partes la situación de los siervos se hacía insoportable. Las únicas personas que en tales condiciones permanecían en la aldea eran aquellas que, por la pasividad de su carácter podían someterse a la creciente opresión del exterior y al peso de la tradición familiar. Los espíritus más activos y enérgicos, que desde luego constituían la minoría, abandonaban la aldea. Muchos de ellos se convirtieron en vagabundos sin hogar, y los demás, deseando vivir de un trabajo honrado, se incorporaron a las ciudades.

La emancipación formal de los campesinos no hizo más que facilitar y acelerar la formación del proletariado. En Inglaterra, donde no se dictó ninguna ley de emancipación, la servidumbre reapareció muy pronto por sí sola, debido en parte a la enérgica lucha entablada por los campesinos y en parte porque el trabajo asalariado era más remunerador realizado por agricultores en arriendo o por labradores libres. Si un agricultor no pagaba la renta, el terrateniente le expulsaba y cedía sus tierras a otro. De este modo las tierras pasaron a manos de los agricultores más acomodados.

Uno de los métodos más eficaces de dejar sin tierra a los campesinos fue el de cercar las tierras comunales, que fue utilizado tanto en Inglaterra como en el continente. Deseosos de aumentar sus rentas y apoyándose en derechos formales, pero en realidad en la fuerza bruta, los terratenientes arrebataron a los campesinos la tierra cuyo uso había sido común desde tiempo inmemorial. No es difícil imaginarse hasta qué punto la expropiación destruyó los hogares de los campesinos y contribuyó a convertir a éstos en proletarios.

Si el terrateniente juzgaba más ventajoso sustituir la agricultura por la cría de ganado, no vacilaba en arrojar a los campesinos de sus tierras y dedicar éstas al pasto. Así ocurrió, en particular en Inglaterra, en los siglos XVI y XVII, cuando, debido a la gran demanda de lana en Holanda, y más tarde al desarrollo de la industria lanera en la misma Inglaterra, el precio de este artículo subió considerablemente. La cría de ganado lanar se convirtió en un negocio muy productivo y la aristocracia se apresuró a convertir en pastos los campos de los agricultores, y el lugar en que vivían docenas de miles de campesinos fue ocupado por millones de ovejas.

Por regla general el proceso empezó por la limitación de los derechos de los campesinos a usar las tierras y los bosques comunales. Esto colocó al campesino en una situación difícil y le obligó a ceder sus pertenencias al terrateniente. Pero no fue este, en modo alguno, el único método de privar a los campesinos de la tierra. En muchos casos los terratenientes los expropiaron sin miramiento ninguno. Los perjudicados labradores no podían defenderse judicialmente contra los terratenientes, porque los pleitos eran muy costosos y los tribunales representaban los intereses de los grandes propietarios.

Una parte considerable de los campesinos expropiados fueron a parar a las ciudades y contribuyeron a crear el inmenso ejército del proletariado. La población de las aldeas se diluyó como la cera, en tanto que la de las ciudades aumentó con asombrosa rapidez.

Otro motivo de ampliación del proletariado lo constituyó la confiscación de las tierras y propiedades de la Iglesia y las corporaciones artesanas, lo cual dejó sin medios de subsistencia a gran número de gente pobre que hasta entonces había sido mantenida por estas instituciones. También coadyuvó en este sentido la necesidad en que se vieron los señores feudales durante

el período de la centralización del poder del Estado de prescindir de su numerosa servidumbre y de sus tropas. Esto fue una consecuencia inevitable de la transformación operada en la psicología de los señores feudales por el desarrollo del sistema monetario, y, en particular, por el desarrollo del capitalismo mercantil. Antes, la fuerza de los señores feudales estribaba principalmente en que tenían numerosos súbditos y no pasaba de ser natural que se rodearan de grandes séquitos, tanto más cuanto que bajo el sistema de la economía natural autónoma no había otro medio de disponer del excedente de productos de los dominios feudales que mantener a sus tropas y a otros parásitos. Pero cuando el dinero pasó a convertirse en la fuerza del señor feudal, éste se desprendió de sus *hombres*.

Los artesanos arruinados dieron también al proletariado un contingente importante, no por la cantidad, sino por la calidad. En estos antiguos artesanos el capitalismo industrial encontró trabajadores ya preparados, a los que podía adaptar inmediatamente a sus fines, en tanto que el proletariado que había huido de las aldeas, un proletariado formado de vagabundos y mendigos procedentes de la clase parasitaria feudal, era muy difícil de preparar para el trabajo. Al principio, el número de artesanos arruinados no era muy grande; pero después, cuando el artesanado tuvo que competir con la producción capitalista en gran escala, aumentó en proporciones enormes.

Por análogos motivos también pasaron a formar parte del proletariado los jornaleros y los aprendices de las pequeñas industrias artesanas.

De estas diversas maneras tuvo lugar la *acumulación primitiva de la fuerza de trabajo asalariada* que se precisaba para la aparición y desarrollo del capitalismo industrial.

Por otra parte, la producción en gran escala exigía organizadores experimentados, y a esta exigencia respondía perfectamente la clase mercantil. Aparte de que el capitalista mercantil tenía la experiencia de su negocio comercial, que, por regla general, era una vasta empresa, el futuro capitalista industrial se preparó por otros medios para asumir su nueva tarea.

Como ya hemos expuesto, empezó por tomar una participación cada vez mayor en la dirección de las pequeñas industrias y de hecho acabó por convertirse en el principal regulador de la producción de gran número de pequeñas empresas mediante el *sistema doméstico de la producción capitalista.*

Así, pues, las condiciones en que el capitalismo industrial podía ser posible, a saber, la acumulación primitiva del capital y de la fuerza de trabajo asalariada, habían hecho su aparición. Por tanto, el nuevo sistema de relaciones productivas y distributivas podía comenzar ya su desarrollo histórico.

2. El desarrollo de la técnica y la producción capitalista en gran escala.

a) La extensión de la esfera de actividad del capitalismo mercantil.

Casi desde el comienzo mismo del sistema del artesanado urbano fue el comercio (la busca de mercados, el transporte de mercancías, el establecimiento de depósitos, la organización de la compra y de la venta, etc.), entre las ramas de la industria, la que con más rapidez se desarrolló. Esto explica, como ya se ha dicho, la aparición del *capitalismo mercantil*, es decir, la transferencia parcial de la función organizadora de la industria a la clase mercantil. Lo mismo ocurrió durante todo el período de desarrollo del capitalismo mercantil, siendo el resultado que todas las demás ramas de la industria quedaron *atrasadas* en comparación con los métodos y las necesidades de aquél.

Como es natural, la agricultura era la que se hallaba más atrasada. Las condiciones de la técnica agrícola y la historia entera del desarrollo económico de la agricultura no permitían un progreso

rápido. Como hemos visto las relaciones feudales en general se distinguen por su exagerado conservadurismo, y las relaciones del período de la servidumbre se distinguen ademán por la tremenda opresión de los trabajadores, que impide todo desarrollo. Por tales motivos, la técnica del transporte y de la industria manufacturera fue la que se puso a la cabeza.

El deseo de encontrar mercados para los productos de las industrias urbanas condujo, como ya hemos dicho, a emprender numerosos y prolongados viajes que dieron por resultado el descubrimiento de países hasta entonces desconocidos para los europeos, y que contenían una riqueza natural inconmensurable; a saber: América, una parte considerable de África, el sudeste de Asia y centenares de grandes y pequeñas islas. Después de su despojo o en simultaneidad con él, estos nuevos países descubiertos fueron colonizados por la población sobrante de Europa y sus recursos naturales fueron explotados productivamente en parte con trabajadores libres y en parte con esclavos.

En los nuevos países descubiertos la producción entró en la esfera de actividad del capitalismo mercantil. Estos países crearon rápidamente una demanda tan considerable de los productos de la industria manufacturera, que no podía ser atendida por la producción artesanal y del capitalismo doméstico, fragmentada técnicamente en pequeñas empresas e incapaz, por lo tanto, de una rápida expansión. Por otra parte, los vastos medios concentrados en la esfera del comercio permitían por sí solos la expansión de las industrias comerciales del transporte de acuerdo con las exigencias del mercado.

Para la industria comercial, los productos de las demás ramas de la producción constituyen *materias primas*, de igual modo que lo constituyen para la industria del calzado los productos de la industria del curtido. Si la industria del hilado se retrasaba en su desarrollo con respecto a la industria del tejido, esta última, no recibiendo suficiente hilo, tendría que malgastar una parte de su fuerza de trabajo o bien aumentar la producción de la industria del hilado. Este mismo problema es el que tuvieron que resolver los capitalistas del período mercantil: o tenían que contener su propio desarrollo o esforzarse por extender la industria manufacturera. Ahora bien, los capitalistas poseían suficientes medios para hacer lo último.

b) Origen y esencia de la manufactura.

¿En qué dirección debían actuar los capitalistas de la época mercantil para acrecentar la productividad del trabajo en la industria manufacturera?

El estado de la técnica industrial era el siguiente: el desarrollo de la pequeña producción puede decirse que había llegado a su término; casi todas las industrias complejas se habían fragmentado en cierto número de pequeños oficios, cada uno de los cuales producía artículos de determinada clase, habiéndose creado utensilios técnicamente más adecuados para este género de producción. La producción no podía pasar de aquí y permanecía dividida en *pequeñas* empresas. Era necesario organizar grandes empresas en las que la división del trabajo pudiera adquirir mayores proporciones, es decir, pudiera convertirse de división social, en división técnica del trabajo, teniendo en cuenta que, bajo las condiciones existentes, un mayor progreso de la división del trabajo ofrecía demasiadas dificultades.

La producción capitalista doméstica constituyó el puente natural entre la pequeña producción independiente y el capitalismo industrial. El artesano o el campesino, que ya habían perdido una parte considerable de su independencia y se encontraban en realidad bajo el control organizativo del capitalista mercantil y eran explotados por él, perdieron fácilmente la poca independencia que les quedaba y se convirtieron en meros operarios en la empresa capitalista industrial.

El capitalista mercantil tenía en sus manos el destino de muchas pequeñas empresas, a las que proveía de materias primas (y a veces de herramientas) y cuyos productos compraba. No le

costaba, pues, ningún trabajo destruir por completo la independencia superficial de estas empresas en cuanto así lo exigieran sus intereses. Al aumentar la demanda de productos el capitalista mercantil quiso dar incremento a la producción; pero esto lo impedía la insignificancia de las empresas que controlaba y en particular su independencia superficial, debido a la cual sólo intervenía de manera indirecta en el proceso de producción, fijando los precios de las materias primas y de los productos. Por lo tanto, el antiguo sistema acabó por resultar inadecuado para el capitalista.

Entonces éste reunió a todos los productores que dependían de él en una sola fábrica de su propiedad. Aquí trabajaban dichos productores con medios de producción pertenecientes al capitalista y se hallaban subordinados por completo a la autoridad de éste. En esto estriba la característica principal de la empresa capitalista industrial, que en un principio adoptó la forma de la manufactura. Si examinamos detenidamente esta característica observaremos que ya existía en el taller artesano de la Edad Media, en donde los jornaleros y los aprendices se hallaban en igual relación con el maestro artesano que los obreros asalariados con el capitalista. La diferencia estriba en la dimensión de las empresas y en que el maestro artesano no se limitaba a las funciones directivas, sino que se veía obligado a trabajar como los demás en tanto que el capitalista era única y exclusivamente el organizador.

El tránsito a la nueva forma de producción fue ventajoso para el capitalista, no sólo porque se convirtió en el organizador directo y dotado de plenos poderes, sino también por la considerable disminución obtenida en el coste de producción, gastos de local, alumbrado y herramientas. El sostenimiento de un vasto taller en el que trabajan veinte obreros cuesta menos que el de veinte talleres individuales, y, aun cuando no se haya introducido todavía la división técnica del trabajo, no se precisa, sin embargo, un juego completo de herramientas para cada obrero, como sucede en los talleres separados. El trabajo puede organizarse fácilmente de manera que cada obrero emplee por turno una herramienta determinada, lo cual presenta, por añadidura, la ventaja de que ninguna herramienta permanece ociosa. Asimismo, se obtiene cierta ganancia en el material por el coste menor de su adquisición en grandes cantidades y el empleo provechoso de los residuos acumulados.

Los privilegios de que gozaban los gremios artesanos constituyeron un obstáculo importante para la aparición de la manufactura. Como ya hemos dicho, los gremios tenían el monopolio de la producción en una ciudad dada y, además, sus reglamentos limitaban rigurosamente el número de los obreros asalariados (jornaleros y aprendices) que podían ser empleados en cada taller, número que, por lo general, era muy reducido. Pero los capitalistas industriales se las arreglaban en parte para oponerse a estas reglas y en parte para eludirlas.

En primer lugar, las fábricas solían ser establecidas en lugares en donde no existían los privilegios de los gremios, a saber, en ciudades recién formadas, en las que no se había establecido el sistema gremial, o en las afueras de las ciudades, adonde no podían extenderse las disposiciones de los gremios. Por otra parte, los privilegios de éstos fueron disminuyendo poco a poco, aun en las mismas ciudades. La hostilidad de los capitalistas mercantiles e industriales hacia los gremios se reflejaba en la política de los gobiernos. Los reyes favorecían a los manufactureros, porque veían en ellos una rica fuente de ingresos para el estado.

Por este motivo permitieron frecuentemente la apertura de fábricas en las mismas ciudades, y destruyeron de este modo el monopolio de que gozaban los gremios para la producción.

Por último, al desarrollarse la manufactura, manifestóse entre los mismos miembros de los gremios cierta tendencia a convertir en fábricas sus pequeños talleres. Mas para competir con los capitalistas industriales encontraban grandes trabas en los reglamentos de sus corporaciones, que limitaban el número de operarios que podían emplear, y los maestros artesanos más poderosos hicieron lo posible por eludir esas disposiciones e incluso por conseguir su abolición. Cuando estos esfuerzos se vieron coronados por el éxito y el número de

los obreros de los respectivos talleres aumentó considerablemente, resultó empresa natural y sencilla pasar del artesanado a la manufactura.

En esencia, la misma transformación de las formas de producción operada en la industria manufacturera tuvo lugar en la agricultura cuando el capitalista, en lugar de explotar al campesino como comerciante o usurero, empezó a organizar la agricultura en gran escala con ayuda de trabajadores asalariados en tierras arrendadas. Sin embargo, eso ocurrió como resultado de circunstancias especiales, y la división del trabajo, característica de la manufactura, se desarrolló aquí con gran lentitud. Por este motivo tendremos que examinar por separado la agricultura capitalista.

En las primeras fases de la manufactura, todos los obreros de la fábrica capitalista son, como antes, verdaderos artesanos: cada uno realiza un trabajo completo, de igual manera que lo hacía anteriormente el pequeño productor independiente. Pero al desarrollarse, la manufactura conduce a otra forma de la técnica del trabajo manual más elevada y más perfecta, es decir, a la subdivisión del trabajo, a la cual se llega por dos métodos diferentes.

Entre los obreros del capitalista, unos demuestran más pericia que otros en una u otra pieza. Tarde o temprano el capitalista llega a la conclusión de que le sería más ventajoso constreñir a cada obrero al trabajo particular en que más pericia demuestre. Al principio, cada individuo sigue ejecutando varias operaciones complejas; pero más adelante, al aumentar el número de obreros, es posible señalar a cada uno una operación más pequeña y más simple. De este modo, la subdivisión del trabajo llega a tal extremo que en la manufactura de agujas, por ejemplo, cada aguja pasa por las manos de setenta y dos obreros.

En este caso, la subdivisión del trabajo aparece como una continuación de la división social del trabajo, como una nueva fragmentación de los procesos que antes se hallaban distribuidos entre distintos artesanos.

En otros casos, la subdivisión del trabajo sigue otra trayectoria. Hay industrias que desde un principio requieren la participación de varios artesanos, como, por ejemplo, la construcción de carruajes. En la construcción de un carruaje intervienen carpinteros, ebanistas, herreros, ajustadores, tapiceros, vidrieros, etc. El maestro constructor tenía que encargar las diversas piezas a los diversos artesanos, y su ocupación consistía en montarlas y acabar la tarea. Para dirigir semejante empresa era necesario disponer de grandes medios. No es, pues, de extrañar que, en el transcurso del tiempo, el artesano mercantil subordinara a los demás artesanos y empezara a proceder como capitalista mercantil, para convertirse por último en capitalista industrial y reunirlos a todos en una fábrica de su propiedad como obreros asalariados.

En este caso, el capitalista transfiere a su fábrica una división del trabajo ya existente; pero une a los diversos componentes en un taller. Al mismo tiempo, la función de cada artesano es limitada, y el ajustador, el herrero, el carpintero, etc., se ven obligados a constreñirse a operaciones pertenecientes por entero a la construcción de carruajes y a abandonar otras clases de trabajo que realizaban antes.

Así es cómo la subdivisión de los procedimientos manufactureros viene a añadirse a la división del trabajo ya existente entre el organizador y el operador, entre el trabajo *manual* y el trabajo *intelectual* de la manufactura.

El industrial *alquila* a los obreros, es decir, les compra su fuerza de trabajo por un período determinado y en determinadas condiciones. Les proporciona medios de producción y ellos trabajan con arreglo a sus órdenes y sus instrucciones. De este modo, la sujeción de los obreros al industrial se haya limitada por las condiciones del contrato convenido con ellos al admitirlos.

El industrial organiza la división del trabajo y la cooperación en la forma y dimensiones que estima más ventajosa para sus intereses. Al hacerla, se limita exclusivamente a la función de organizador y no trabaja en el taller como el artesano. No sólo es así, sino que, al desarrollarse

la empresa capitalista, la función organizativa es encargada poco a poco a obreros asalariados especiales. Al principio, el capitalista se ve obligado a hacer esto porque el mismo desarrollo de su negocio hace que le sea en extremo difícil, y finalmente imposible, arreglárselas por sí solo. Por consiguiente, el capitalista contrata capataces, escribientes, contables, administradores, etc. Con el transcurso del tiempo la única función que se reserva es la del control supremo de las actividades de sus trabajadores; pero ni aun aquí, como más tarde se verá, termina este proceso.

Así, pues, la función organizadora, lo mismo que la función ejecutora, va sufriendo en la manufactura una división técnica cada vez más considerable.

La división técnica del trabajo en relación con la cooperación simple entre los obreros se distingue en la manufactura desarrollada por una forma especial que puede llamarse el *grupo manufacturero.*

En la manufactura de cuchillos, por ejemplo, participan fundidores, herreros, pulimentadores, afiladores, etcétera. Ahora bien, es evidente que para el capitalista tiene una gran importancia saber en qué número debe admitir a los respectivos artesanos. Si contrata demasiados de una clase, éstos perderán mucho tiempo sin hacer nada, porque los otros no podrán manipular todo el material que puedan proporcionarles. La experiencia le enseña al capitalista a determinar el número que necesita de cada clase de operarios. Así descubre, por ejemplo, que por cada dos fundidores debe tener un herrero, tres pulimentadores, un afilador y acaso también un capataz. Si el capitalista desea ampliar su empresa, no tendría sentido que contratara a dos o tres obreros separados, porque no podría adaptarlos a su negocio; tendría que contratar a todo un grupo como el citado anteriormente: dos fundidores, un herrero, tres pulimentadores, etc. Entre los grupos manufactureros individuales de cada fábrica sólo existe la cooperación simple.

Desde el punto de vista histórico, la manufactura comenzó en Inglaterra y en Holanda entre los siglos XV y XVI, y en los demás países muchísimo después. Su término puede decirse que data del período de los grandes inventos, a fines del siglo XVIII en Inglaterra. En otros países la manufactura empezó a ceder el paso a la producción mecánica más tarde, es decir, en la primera mitad del siglo XIX.

c) El desarrollo de la producción mecánica.

Las relaciones inherentes a la sociedad capitalista dieron lugar a que el capital se esforzara continuamente por desarrollar la productividad del trabajo. En el período de la manufactura, esta tendencia tropezaba con los obstáculos creados por el carácter mismo de la fuerza de trabajo de la época. El trabajo seguía siendo manual; la fuerza física del hombre desempeñaba el principal papel en la producción. Como la fuerza humana tiene sus límites, la producción del trabajo no podía rebasar cierto punto en tanto que las manos humanas siguieran siendo la fuerza motriz directa de las herramientas.

La manufactura desarrolló la productividad del trabajo, aumentando la división de éste, fraccionando el trabajo complejo en un número cada vez mayor de operaciones aisladas. Al mismo tiempo fueron simplificadas extraordinariamente las actividades de cada obrero, que adquirieron un carácter mecánico. A ello se debe precisamente que, cuando la manufactura hubo desarrollado el trabajo manual hasta el límite extremo, siendo difícil todo nuevo progreso en esta dirección, fue relativamente sencillo trasladar a la máquina aquellas operaciones simples. Convirtiendo al obrero en una máquina, la manufactura había preparado el camino para la implantación de la maquinaria. Cuando la expansión del mercado exigió nuevos progresos en los medios de producción y la manufactura no pudo desarrollarse más, se pasó del trabajo manual al trabajo mecánico.

La característica principal de la producción mecánica consiste en que las operaciones directas de la producción son verificadas, no con la *fuerza del hombre*, sino con la *fuerza de la naturaleza*. La función del obrero queda reducida a dirigir y a vigilar la máquina.

Como las fuerzas de la naturaleza son ilimitadas, con el progreso del conocimiento científico la productividad del trabajo mecánico puede aumentar indefinidamente.

La historia de la maquinaria comienza mucho antes que el período del capitalismo mecánico. Ya en el período de la esclavitud clásica, fue inventado el molino hidráulico, así como bombas hidráulicas y máquinas excavadoras. En la Edad Media había molinos de viento, y en el período de la manufactura se empleaban máquinas con gran frecuencia para realizar operaciones rudas, como la roturación del mineral, la extracción de agua de las minas, etc., que requerían un gasto considerable de fuerza mecánica. Sin embargo, en esta época la maquinaria tenía muy escasa significación en la producción.

La aplicación de la maquinaria en la época precapitalista no se hallaba limitada solamente por la falta de conocimientos técnicos, debido a lo cual se inventaban pocas máquinas y muy imperfectas: frecuentemente, las máquinas inventadas no podían ser puestas en uso simplemente porque las condiciones sociales eran desfavorables. Así, por ejemplo, el batán, que realizaba el trabajo de veinticuatro hombres, fue inventado ya en el siglo XI; pero hasta el siglo XV fue prohibido su empleo en Inglaterra, Flandes y Francia. Lo mismo sucedió con otras máquinas de la industria textil, que durante mucho tiempo tropezaron con la hostilidad general. La oposición más activa que se hacía a la maquinaria provenía de las organizaciones de los artesanos, las cuales, aunque en rápida decadencia, poseían todavía un considerable poder económico y, por tanto, político.

Debido al desarrollo del capitalismo mercantil e industrial, estas antiguas organizaciones perdieron su poder económico y con él su poder político y su autoridad moral. Los comerciantes y los industriales adquirieron el poder predominante en la vida económica, y su actitud hacia la maquinaria era totalmente distinta. Para ellos, la maquinaria no amenazaba destruir un sistema querido y habitual de vida social ni socavar los cimientos materiales de su existencia, como les ocurría a los artesanos. La maquinaria prometía beneficios y éste era un argumento incontestable en su favor.

Pero aun después de que las organizaciones artesanas pasaran a la historia, la maquinaria tuvo que vencer todavía una vigorosa oposición: la de los obreros asalariados, que se veían desplazados por ella. En la segunda mitad del siglo XVIII se inventó en Inglaterra una esquiladora mecánica, que dejó sin trabajo a 100.000 hombres. Ello dio motivo a un verdadero motín y la máquina fue destruida. Aun en 1826, cuando ya se había verificado el tránsito a la producción mecánica, reinaba gran agitación entre las masas contra la maquinaria. Pero el proletariado acabó por convencerse de que no era la máquina *desalmada* la que les explotaba, sino el sistema de relaciones sociales, que les convertía en objeto de explotación.

De este modo, debilitando, desmenuzando y destruyendo las fuerzas que se le oponían, el desarrollo económico se abrió el camino de su expansión.

En el desarrollo del capitalismo mundial, la manufactura constituye una etapa esencial: es, en efecto, imposible imaginarse que la producción en gran escala pudiera haber salido directamente, pongamos por caso, de la técnica artesana. Sin embargo, en la historia de algunos países que han seguido el camino del desarrollo capitalista más tarde que otros, la influencia de su ambiente histórico (la cultura de sociedades arcaicas) les ha permitido evitar casi por completo la etapa de la técnica manufacturera: de la pequeña producción artesanal y agrícola organizada por el capitalismo mercantil han pasado directamente a la producción mecánica en gran escala, con todas sus consecuencias económicas y sociales.

3. El proceso de la producción capitalista.

La característica esencial del sistema de producción capitalista consiste en que es llevado a cabo con ayuda de obreros asalariados, que el obrero vende su fuerza de trabajo, que *la fuerza de trabajo es una mercancía.*

Esto es originado, como ya se ha dicho, por dos circunstancias: la primera, que el obrero es libre (no es esclavo ni siervo) y *puede* vender su fuerza de trabajo a cualquier persona y a cualquier precio; la segunda, que al mismo tiempo se haya privado de los medios de producción, y no teniendo, por lo tanto, medios de subsistencia, *se ve obligado* a vender su fuerza de trabajo.

Como mercancía, la fuerza de trabajo es vendida por un precio definido, y el precio de toda mercancía se haya determinado por su valor. Por consiguiente, el capitalista tiene que comprar la fuerza de trabajo a su valor. ¿Cuál es, pues, el valor de la fuerza de trabajo? Con arreglo a la definición que hemos dado anteriormente del valor, aquél será la cantidad de trabajo social necesario para producir la fuerza de trabajo. ¿Cuánto trabajo social se invierte en la *producción de la fuerza de trabajo?*

La fuerza de trabajo es *el poder de trabajar*, la capacidad de un obrero para trabajar. El obrero sólo puede trabajar teniendo satisfechas sus necesidades vitales. Si un hombre no tiene medio de comer, beber y vestirse, no puede trabajar, es decir, no posee fuerza de trabajo. Si sus necesidades vitales no se hallan satisfechas del todo, su fuerza de trabajo se verá disminuida.

Por consiguiente, la fuerza de trabajo es producida por la satisfacción de las necesidades indispensables del obrero. Su valor, por tanto, es evidentemente el valor de los medios de vida necesarios con que son satisfechas estas necesidades.

En un día, un obrero consume cierta cantidad de pan y de carne, desgasta cierta cantidad de vestidos, etc. La cantidad de trabajo necesario para proveerle de todas esas cosas es el valor social de la fuerza de trabajo. Como ya hemos dicho, la unidad de trabajo se haya representada por *una hora* de trabajo simple de intensidad media. Si el valor de las necesidades diarias de un obrero equivale a cinco *horas*, de esta naturaleza el valor de la fuerza de trabajo será de cinco *horas*. El precio de la fuerza de trabajo deberá ajustarse por término medio a este valor, es decir, que los obreros deberán recibir en forma de salarios una cantidad de dinero cuya producción equivalga a cinco horas de trabajo simple de intensidad media. Supongamos que esta cantidad es de dos chelines y medio: entonces el precio de la fuerza de trabajo oscilará alrededor de dos chelines y medio.

No debe creerse que las *necesidades indispensables* del obrero que determinan el valor de la fuerza de trabajo se hallan constituidas únicamente por las necesidades fundamentales *naturales*, sino también por las necesidades artificiales, a las que el obrero se ha habituado y de las cuales no puede prescindir. Si el obrero está acostumbrado a fumar, a leer periódicos y a ir al teatro, el valor del tabaco, de los periódicos y de los espectáculos teatrales entrará a formar parte del valor de la fuerza de trabajo, porque si no satisface estas necesidades, su fuerza de trabajo no alcanzará el nivel normal.

La necesidad de perpetuar su raza es una de las necesidades fundamentales del obrero y asimismo de la *industria*, porque la continuación de la industria exige que una generación de obreros sea seguida de otra. Por este motivo el valor del sostenimiento de una familia forma también el valor de la fuerza de trabajo.

En la práctica, el precio que en el mercado recibe la fuerza de trabajo no siempre se ajusta exactamente a su valor: unas veces es superior y otras inferior a éste. Pero, como ocurre con todas las mercancías, la concurrencia tiende a mantener los precios de acuerdo con el valor social.

Si el precio desciende bajo el nivel normal, si las necesidades del obrero no son plenamente satisfechas, su trabajo sufre deterioro y desciende también bajo el nivel normal, o bien el obrero se niega a trabajar a ese precio, en ambos de cuyos casos la oferta de fuerza de trabajo disminuye en relación con la demanda y el precio sube. En general, en circunstancias ordinarias, al capitalista le conviene mucho más no pagar menos del valor de la fuerza de trabajo, con el objeto de obtener una actividad de primer orden y dirigir pacíficamente su industria. Tampoco le conviene sin duda pagar más del valor; pero por regla general no tiene necesidad de hacerlo, porque su posición en el mercado suele ser más ventajosa que la del vendedor de fuerza de trabajo. Este último vende su fuerza de trabajo porque no tiene otro medio de subsistencia, en tanto que el industrial, en la mayoría de los casos, no se ve obligado a admitir a un obrero determinado: hay otros muchos entre los cuales se puede escoger, y en donde el capital se ha desarrollado por completo, la cantidad de fuerza de trabajo que existe en el mercado es casi siempre mayor que la necesitada inmediatamente por los industriales.[5]

El salario proporciona al obrero los medios de vida; pero ésta no es la finalidad que el capitalista persigue: lo que a él le interesa es obtener un beneficio con el producto de su trabajo. Para comprender el origen de este beneficio es menester explicar el valor de la mercancía producida por el obrero y las partes de que se compone. Como el valor de una mercancía se haya determinado por su valor de trabajo, es, pues, necesario empezar por este valor.

El valor social de una mercancía es la suma de tiempo de trabajo social invertido en su producción. Es evidente que el valor de un producto acabado contiene una serie de gastos de tiempo de trabajo, desde la labor desarrollada para obtener las materias primas de la naturaleza hasta la del transporte del producto acabado desde el lugar de su producción al lugar de su consumo. Para comprenderlo mejor examinemos un ejemplo concreto llamando para abreviar una hora a la unidad de tiempo de trabajo y entendiendo por tal una hora de trabajo simple de intensidad media.

Un obrero fabrica fusiles. Es evidente que en el valor de un fusil se haya comprendido ante todo el valor de los materiales con que se construye: hierro, cobre, madera, barniz, etc. Supongamos que el valor de todo esto equivale a cien horas. Además, los fusiles son fabricados con ayuda de herramientas, taladros de diversos calibres, martillos, sierras limas, etc. Sin embargo, el valor de estas herramientas no contribuye íntegramente a formar el valor del fusil, porque con ellas puede hacerse más de uno; pero si suponemos que pueden servir para fabricar cien fusiles, la centésima parte de su valor será la que se añada al valor del fusil, o la décima si sólo sirven para diez; en suma, la parte correspondiente al desgaste de las herramientas en el proceso de fabricación del artículo. Si el valor del taladro es de cincuenta mil horas y puede durar para cinco mil fusiles, la parte de su valor que vendrá a añadirse al valor del fusil equivaldrá a diez horas. Si el valor del taller equivale a un millón de horas y puede servir para la producción de cien mil fusiles, serán cinco horas de su valor las que se añadan al valor del fusil, etc. Supongamos que el valor del desgaste de las herramientas en la producción del fusil es de cuatrocientas horas, que unido al valor de las materias primas forma un total de quinientas horas.

Ahora bien; como el obrero interviene en la fabricación del fusil, su trabajo “vivo” (en oposición al trabajo “muerto” personificado en las herramientas y en las materias primas) entra a formar parte del valor social del producto. Claro está que, según el principio de la división del trabajo, el fusil no es fabricado por un solo operario, sino por muchos; pero esto no modifica en nada la cuestión: lo único que necesitamos es calcular la suma de trabajo vivo. Supongamos que esta

[5] Conviene advertir de antemano que las mismas relaciones capitalistas crean un excedente permanente de fuerza de trabajo, el llamado ejército de reserva de la industria. De hecho, la acumulación primitiva de la fuerza de trabajo asalariada en Europa creó un excedente considerable desde el comienzo mismo del período manufacturero.

suma equivale a doscientas cincuenta unidades de trabajo, es decir, doscientas cincuenta horas. El valor del fusil será, por lo tanto, setecientas cincuenta horas.

El precio usual de este fusil con arreglo a las leyes del cambio corresponderá a una suma de dinero cuyo "coste" sea setecientas cincuenta horas; por ejemplo, dieciocho libras y quince chelines. En casos individuales, el capitalista podrá venderlo más caro o más barato; pero el precio del mercado tenderá a mantenerse al nivel de su valor y por término medio lo conservará. Para nuestro razonamiento, supongamos que el trabajo del obrero es el trabajo simple de intensidad media y que una hora del mismo equivale a medio chelín, aunque la cifra sea arbitraria.

El capitalista compra fuerza de trabajo a dos chelines y medio por día, de acuerdo con su valor, que equivale a cinco "horas". Si el gasto diario de fuerza de trabajo del obrero sólo produjera también cinco horas, ¿qué recibiría el capitalista?

Había gastado en el fusil: por materiales y herramientas, doce libras y diez chelines (equivalentes a quinientas horas); por fuerza de trabajo, que tuvo que comprar por cincuenta días a cinco horas diarias, doscientas cincuenta horas, o sea seis libras y cinco chelines; en total, dieciocho libras y quince chelines. Ahora bien; el fusil se vende por dieciocho libras y quince chelines porque su valor es de setecientas cincuenta horas. Por tanto, el capitalista ni pierde ni gana y de esta manera no puede sostener su negocio.

La razón es que el obrero gasta en el día el mismo tiempo de trabajo que se necesita para producir su fuerza de trabajo: cinco horas. Así, recibe dos chelines y medio del capitalista y agrega dos chelines y medio al valor del producto. El trabajo vivo del obrero no crea beneficio. El trabajo muerto, por su parte, no puede producir beneficio ninguno: las quinientas horas que han sido gastadas en las herramientas y en las materias primas sigue siendo quinientas horas; la fuerza de trabajo gastada en su producción pasa al producto, pero no se modifica, y las doce libras y diez chelines que el capitalista tuvo que pagar por ellas entran a formar parte del valor del producto.

Pero el capitalista ha comprado el trabajo de un obrero y tiene derecho a disponer de él como le parezca. Su objeto es obtener el mayor beneficio posible. Ahora bien; como la fuerza de trabajo de un obrero puede ser utilizada durante diez, doce y hasta quince horas diarias, el capitalista obliga al obrero a trabajar no cinco, sino, por ejemplo, diez horas cada día. El obrero se somete a ello porque ha vendido su fuerza de trabajo y el que se la ha comprado legalmente tiene derecho a disponer de ella como lo juzgue oportuno. Ahora, la producción de fusiles no exigirá cincuenta días de trabajo, sino veinticinco (veinticinco días, a diez horas diarias, doscientas cincuenta horas).

El capitalista gasta doce libras y diez chelines por medios de producción, y tres libras y dos chelines (veinticinco días a dos chelines y medio) por fuerza de trabajo; en total, quince libras y doce chelines y medio. Como el valor de un fusil es de dieciocho libras y quince chelines, el resultado es un beneficio de tres libras y dos chelines y medio.

Este beneficio se origina de la siguiente manera: el producto de un día de fuerza de trabajo cuesta cinco horas y su valor es, por tanto, de cinco horas; pero, sin embargo, el obrero trabaja diez horas. Mientras recibe un salario de dos chelines y medio diarios, su trabajo crea durante el día un valor equivalente a cinco chelines. Las tres libras y dos chelines y medio que el capitalista pagó por la fuerza de trabajo representan ciento veinticinco horas, y el total de fuerza de trabajo vivo gastado representa realmente doscientas cincuenta horas. El obrero, no sólo ha reemplazado los valores consumidos en la creación de su propia fuerza de trabajo, sino que ha creado un valor adicional de ciento veinticinco horas a razón de cinco horas diarias. Este nuevo valor se llama "plusvalía" y es la fuente del beneficio del capitalista.

Las primeras cinco horas del gasto diario de fuerza de trabajo del obrero constituyen lo que se llama tiempo de trabajo *necesario*, es decir, el tiempo durante el cual el obrero reemplaza el valor de su fuerza de trabajo. Las horas restantes constituyen el tiempo de trabajo *suplementario*, es decir, el tiempo invertido en el trabajo suplementario.

Así, aunque la fuerza de trabajo es una mercancía, posee una cualidad peculiar: su consumo crea valores considerablemente mayores que el suyo propio. Todo el objeto y la finalidad de la producción consiste para el capitalista en conseguir, aplicando la fuerza de trabajo de obreros asalariados a ciertos valores de su pertenencia personificados en los medios de producción, un valor suplementario que a la venta del producto adopte la forma monetaria del valor. Para el capitalista su capital es un "valor que se aumenta a sí mismo".

En el ejemplo anterior, el capitalista invertía en su negocio un capital de quince libras y diez chelines, correspondientes a seiscientas veinticinco horas de "trabajo muerto"". De éstas, las quinientas horas personificadas en las herramientas y materias primas integraban el valor del producto sin sufrir alteración: eran "conservadas" en el proceso de producción; pero no tomaban parte en la creación de la plusvalía. Esto es lo que se llama "parte constante del capital" o, para abreviar, *capital constante*. Las ciento veinticinco horas restantes que representan el valor de la fuerza de trabajo comprada por el capitalista poseen una cualidad muy distinta: no son simplemente "conservadas" en el proceso de trabajo, en el proceso de su consumo por el capitalista, sino que añaden doscientas cincuenta horas de trabajo "vivo" al valor general del producto, el cual sufre de este modo una alteración cuantitativa, puesto que consigue un aumento de ciento veinticinco horas de valor suplementario o plusvalía. Esta es la "parte variable del capital" o *capital variable*.

Así, pues, sólo es el capital variable, con el cual se compra la fuerza de trabajo, el que crea realmente la plusvalía. El capital constante, es decir, los medios de producción, no poseen esta cualidad.

La relación de la plusvalía al capital variable, o lo que es igual, la relación del tiempo de trabajo suplementario al tiempo de trabajo necesario, se llama *tipo de la plusvalía*. En el ejemplo citado anteriormente, el gasto diario de dos chelines y medio de capital variable va acompañado de un gasto de cinco horas de trabajo suplementario que representa también dos chelines y medio. Por lo tanto, el tipo de la plusvalía es en este caso del ciento por ciento. Es evidente que el tipo de la plusvalía puede servir como medida de la ganancia que obtiene el capitalista de la fuerza de trabajo que compra, como medida de la explotación. Por este motivo, sería exacto también llamarle "tipo de explotación".

La esencia de la producción capitalista consiste en que la fuerza de trabajo, transformada en mercancía y adquirida por el capitalista con ayuda de su capital variable, es consumida en la producción, y durante su consumo reproduce su propio valor y crea un valor suplementario, que es la fuente del "beneficio"" de la clase capitalista.

Entre los economistas ha reinado la opinión de que los beneficios de la clase capitalista no son creados en la producción, sino en el cambio, de que los beneficios proceden de vender las mercancías por encima de su valor. Así, por ejemplo, una mercancía cuyo valor es de cien horas y cuyo precio (de acuerdo con el valor), es dos libras y diez chelines, es cambiada por otra mercancía de un valor de ciento diez horas y un precio de dos libras y diez chelines, obteniéndose así un beneficio de cinco chelines. Lo cierto es que de este modo sólo pueden enriquecerse los individuos: los beneficios de la *clase* capitalista no pueden explicarse así. Si el primer capitalista recibió una mercancía que valía dos libras y quince chelines a cambio de otra que valía dos libras y diez chelines, el segundo capitalista recibió una mercancía que valía dos libras y diez chelines a cambio de una que valía dos libras y quince chelines, sufriendo, por lo tanto, una pérdida. Considerados conjuntamente, no ha habido pérdida ni beneficio. Antes de que el cambio tuviera valor, el valor de las mercancías que ambos poseían era de cinco libras y

cinco chelines, y después del cambio este valor seguía siendo el mismo, con la única diferencia de que uno tenía más y el otro menos. Aun admitiendo que cada vendedor estafa al comprador, tenemos que tener en cuenta que el vendedor se convierte también en comprador y, por lo tanto, es estafado a su vez.

Si no hubiera otra fuente de beneficios que el cambio, la clase capitalista no podría existir.

4. La circulación del dinero.

El principal y casi exclusivo método de distribución en la sociedad capitalista es el *cambio*, es decir, la distribución desorganizada del mercado. En el proceso del cambio, todas las clases sociales y miembros de cada clase reciben su parte del producto social. La distribución social directa suele conservarse dentro de la familia.

El progreso de la circulación del dinero corresponde a un desarrollo considerable del cambio. En la producción capitalista el dinero es una fuerza motriz esencial: sin él es imposible el capitalismo. Por medio del dinero el capitalista consigue los medios de producción y la fuerza de trabajo. Cuando mediante la mutua colaboración de los elementos de producción se obtiene un producto, el capitalista vuelve a vender éste por dinero. Con parte de este dinero compra más fuerza de trabajo, herramientas y materias primas y la nueva mercancía es vendida a su vez. Posteriormente, la mercancía pasa de mano en mano hasta llegar al consumidor y todo esto tiene lugar asimismo con ayuda del dinero.

Así, pues, para el proceso normal del capitalismo es de máxima importancia que el dinero circule perfectamente y sin tropiezos, y que la oferta del mismo se ajuste a la demanda. ¿Cómo se consigue esto?

Como ya hemos demostrado, el dinero o forma monetaria del valor puede ser *guardado* por tiempo indefinido y *acumulado* en cantidades ilimitadas. Esto da origen al deseo de guardarlo y acumularlo. El resultado es que la suma general de dinero en un país bajo el sistema del cambio excede casi siempre a la suma inmediatamente necesitada para la circulación. La totalidad del excedente que fuera de la esfera de la circulación, en los bolsillos o en las arcas de sus propietarios, y constituye un *tesoro monetario*.

Gracias a la existencia de este tesoro la oferta de dinero puede ajustarse fácil y rápidamente, en condiciones ordinarias, a la demanda.

La demanda de dinero es determinada por la combinación de circunstancias del cambio y del crédito. Como ya hemos dicho, la extensión de esta demanda en un período dado se determina añadiendo a la suma de los precios de las mercancías vendidas en el mercado la suma de los pagos pospuestos realizados durante el mismo período, menos aquellos que se eliminan entre sí y dividiendo el resultado por el promedio de las rotaciones efectuadas por el dinero. Por consiguiente, la oscilación del dinero depende, o de una alteración en la cantidad y los precios de los artículos del mercado y de una modificación en la extensión y la técnica del crédito, o de una alteración en la rapidez de la circulación del dinero.

Supongamos que durante una semana la suma general de los precios de las mercancías vendidas en el mercado se eleva a cien mil libras, la suma de los pagos pospuestos, menos aquellos que se eliminan entre sí, a cincuenta mil libras, y que el número de rotaciones es uno. En tal caso, la cantidad de moneda necesitada será ciento cincuenta mil libras. Durante la semana siguiente, debido a un aumento en la cantidad o en los precios de las mercancías, la suma general de los precios equivale a ciento cincuenta mil libras, siguiendo lo demás lo mismo. Las cincuenta mil libras de más tienen que ser sacadas del dinero “atesorado”, pues, de lo contrario, las mercancías no podrán ser adquiridas. La oferta de dinero ha aumentado, por consiguiente, en

cincuenta mil libras y el tesoro se ha reducido en la misma cantidad. A la inversa, si la suma de los precios no hubiera aumentado, sino disminuido, esa parte del dinero, en lugar de ser utilizada para el pago de mercancías, hubiera pasado a los bolsillos de sus propietarios, aumentando así el tesoro.

Lo mismo ocurre en caso de aumento o disminución de la suma de los pagos pospuestos. A este respecto, la técnica del crédito desempeña un importante papel. Con el desarrollo de las instituciones financieras llega a establecerse una "girocirculación", que en esencia consiste en lo siguiente: las empresas individuales guardan el dinero en los bancos en cuentas corrientes, haciendo los bancos en este caso de cajeros de dichas empresas. Supongamos que Pedro, el cual tiene cuenta corriente en determinado banco, tiene que pagar cierta cantidad de dinero a Juan, el cual tiene cuenta corriente en el mismo banco. Para hacerlo, Pedro envía una orden al banco (esto es un cheque) para que éste transfiera esa cantidad de su cuenta a la de Juan. De este modo, Pedro liquida su cuenta con Juan sin hacer uso del dinero. Pero como las diversas personas pueden tener el dinero en bancos distintos, se han establecido instituciones especiales, llamadas Cámaras de Compensación, que se encargan de saldar las cuentas entre los bancos. La Cámara de Compensación compara la suma de dinero que un banco tiene que pagar con la que tiene que recibir y únicamente se liquida en efectivo la diferencia. Si no hubiera instituciones de crédito para comparar y transferir las deudas de las distintas empresas, el mercado del crédito exigiría una cantidad de dinero muchísimo mayor.

Supongamos ahora que con una suma constante de precios equivalentes a cien mil libras y una suma constante de pagos pospuestos equivalente a cincuenta mil libras el número de las rotaciones aumenta de uno a dos. En tal caso las mercancías y el dinero circulan con más rapidez y el mercado puede hacer uso de la misma cantidad de dinero, no una vez, sino dos. Por ejemplo, un capitalista puede comprar con cien libras medios de producción, recobra después este dinero por la venta de sus mercancías y vuelve a comprar nuevos medios de producción, es decir, que al comprar mercancías por valor de doscientas libras sólo emplea cien libras en efectivo. Por consiguiente, el mercado monetario necesita setenta y cinco mil libras en vez de ciento cincuenta mil libras, y las setenta y cinco mil libras restantes quedan en los bolsillos de los propietarios y van a aumentar el tesoro. Con la reducción en la rapidez de la mercancía dinero, la circulación toma una dirección opuesta y una parte del tesoro entra en la esfera de la circulación.

Así, pues, en el curso normal de los negocios la oferta de dinero se ajusta siempre a la demanda. El tesoro constituye una reserva de la que afluye dinero a la esfera de la circulación en caso de necesidad y que viene a aumentarse en el caso contrario de que haya exceso de dinero en el mercado.

Con el desarrollo de la sociedad capitalista la suma de dinero en circulación en el mercado aumentó con mucha mayor rapidez que la del tesoro; pero también éste tuvo que aumentar, pues de lo contrario hubiera sido incapaz con el tiempo de regular el inmenso mercado monetario y sus oscilaciones. La producción de dinero tenía que aumentar forzosamente, y, en efecto, los primeros pasos del capitalismo en Europa fueron señalados por la extraordinaria importación de metales preciosos de los nuevos países descubiertos, en particular de América. La importancia de la afluencia de dinero disminuyó, sin embargo, hasta cierto punto por el hecho de que su valor, y por consiguiente su capacidad adquisitiva, disminuyó en comparación con la Edad Media. Esto fue determinado a su vez por la mayor facilidad con que se obtenía el metal moneda porque la cantidad de fuerza de trabajo social representada por una suma dada de dinero era considerablemente menor.

No se limitaron las cosas a la introducción de grandes masas de metales preciosos en la circulación. La demanda de dinero aumentó con tal rapidez que al cabo del tiempo creó la necesidad de establecer, junto al metal moneda, los llamados *billetes de banco*.

La característica especial del billete de banco, que desempeña al igual que el metal moneda la función de medio de cambio, salta a la vista considerando la manera cómo apareció.

La Edad Media se distinguía por la diversidad de acuñación de las monedas. Casi todos los señores feudales acuñaban moneda a su modo. Esto condujo a una extraordinaria confusión en la circulación monetaria y había muchísimas personas que no entendían el valor de las diversas monedas. La determinación y denominación de este valor acabó por convertirse en la función de peritos en la materia, los "banqueros" medievales, cuya principal ocupación consistía en el cambio de las diversas monedas.

Los comerciantes llevaban el dinero a estos "banqueros" y lo cambiaban para atender a sus necesidades o lo dejaban en los bancos para su custodia. En este último caso los banqueros expresaban las sumas a ellos confiadas en una sola unidad monetaria y las registraban a nombre del depositario. Cada nuevo depósito y extracción entregados era anotado en la cuenta del depositario, el cual pagaba al banquero determinada cantidad por servirle de cajero.

Estos bancos aparecieron primeramente en las ciudades mercantiles de Italia. Al principio, el comerciante que deseaba pagar a sus acreedores tenía que personarse en el banco para retirar la suma que necesitaba. Si el acreedor tenía cuenta en el mismo banco, el deudor solicitaba que se le transfiriera la cantidad necesaria. Con el tiempo, sin embargo, esta operación fue simplificándose. Los banqueros empezaron por entregar a sus clientes recibos especiales de depósito certificando el ingreso en el banco de determinadas cantidades. Cuando el depositario deseaba pagar a sus acreedores, escribía simplemente una orden para que se abonara la cantidad necesaria contra el recibo del banquero, con el cual el acreedor podía recibir dinero de éste en cualquier momento. Cuando los banqueros disfrutaban de la confianza de los comerciantes las personas que recibían estas órdenes o cheques no se apresuraban a cambiarlos en el banco por metal moneda, sino que los guardaban o los ponían en circulación.

Los banqueros empezaron a observar que una parte considerable de los recibos de depósito por ellos emitidos, no eran presentados al cambio y que cierta parte del dinero que tenían en custodia permanecía intacta. Esto les indujo, aparte de los recibos que emitían a los depositarios en exacta correspondencia con las cantidades depositadas, a emitir otros recibos no refrendados por metal moneda. La experiencia enseñó a los banqueros que parte de los documentos emitidos por ellos no eran presentados al cobro y de acuerdo con esto pudieron determinar la suma general de billetes de crédito no garantizados por metal moneda que podían emitir sin correr el riesgo de verse en la imposibilidad de hacerlos efectivos al ser invitados a ello.

Esta operación recibió el nombre de *emisiones bancarias* y las garantías monetarias que emitían fueron llamadas *billetes de banco*.

Con el desarrollo del capitalismo los bancos de emisión adquirieron una importancia enorme en todos los países adelantados. Paralelamente al desarrollo del cambio, aumentó la demanda de billetes, los cuales fueron emitidos en suficientes cantidades por los bancos de emisión. Esto hizo disminuir la necesidad de metal moneda y ahorró el sistema capitalista la masa de trabajo social que hubiera sido necesaria para obtener los metales preciosos de no haberse empleado los billetes de banco.

Actualmente, los bancos de emisión están en poder del Estado o de compañías privadas. En el último caso se hallan sometidos al riguroso control del Estado y tienen un carácter semioficial.

La cantidad de billetes, como hemos visto, se haya determinada por leyes económicas. Su excesiva emisión produce una superfluidad de moneda en el país. Si se tratara de una superficialidad de moneda metálica seria retirada de la circulación y pasaría a integrar el tesoro, quedando sólo en circulación la cantidad necesaria para el cambio. Donde existe moneda metálica y billetes, todo el mundo prefiere desde luego tener un "tesoro", no de billetes, sino de oro. Por este motivo toda emisión excesiva de billetes hace que aumente la demanda de su

cambio por oro. En tal caso, el banco puede encontrarse en una situación difícil y llegar incluso a la quiebra. Con el fin de evitar esto, el Estado regula las operaciones de los bancos de emisión ateniéndose a las normas rigurosamente establecidas por la legislación del país.

A pesar de la limitación legal de las emisiones bancarias el Estado emplea muchas veces a los bancos de emisión para sus propios fines. En este punto se deja guiar no por las necesidades de la circulación, sino por las exigencias de su tesoro. La emisión de billetes de banco por el Estado equivale a un empréstito sin interés. El Estado imprime "billetes de crédito" y con ellos paga servicios prestados al Gobierno. Los gobiernos suelen recurrir a este método cuando se hallan necesitados de dinero y los ingresos habituales de la tributación son inadecuados, como les ocurre en caso de guerra, revolución, etc. Pero la emisión excesiva de billetes por los gobiernos crea la situación descrita anteriormente. El número de billetes presentados al cambio por oro aumenta y el gobierno tiene que declarar la cesación de su cambio.

El gobierno obliga por medio de la ley a los ciudadanos a aceptar el "papel moneda" *incambiable* y lo acepta por su parte como pago de impuestos, etc. En tales circunstancias la circulación de billetes se convierte en circulación de papel moneda. Esta conversión de los billetes en papel moneda incambiable tuvo lugar en casi todos los países beligerantes durante la guerra europea.

El oro no circula en simultaneidad con el papel moneda incambiable: o bien pasa al tesoro o bien es enviado al extranjero como pago de mercancías importadas. Solamente el papel moneda queda en la esfera de la circulación interior. En el extranjero no es aceptado y como tesoro no ofrece ninguna confianza. El resultado es que la cantidad de papel moneda excede a las necesidades de la circulación y tiene que desempeñar la misma función que desempeñaba antes una cantidad de papel moneda mucho más pequeña. Esto conduce a su depreciación y a una elevación correlativa del precio de las mercancías.

Si el metal moneda sigue en circulación junto con el papel moneda, el primero tiene mayor valoración que el segundo. Entonces se establece un *agio* para el metal moneda, es decir, que se añade cierta proporción a cada unidad de metal moneda, o, a la inversa, se hace cierta deducción del valor nominal del papel moneda al cambiarlo por oro.

El precio de un billete de papel moneda expresado en metal se llama su *tipo del cambio*. Dentro de un país dado no existe oscilación en el tipo de cambio de los billetes; en el mercado exterior, las oscilaciones se hallan constreñidas por límites muy estrechos. En el comercio internacional se liquida el importe de las mercancías, no con metal moneda, sino por medio de *letras*, documento de crédito que asume determinada forma. Supongamos que un comerciante español, A, remite un cargamento de trigo a un comerciante inglés, C, y que un industrial inglés, D, vende maquinaria por el mismo valor que el trigo a un industrial español, B. Entonces B compra a A su letra con el inglés C y se la envía al inglés D, el cual liquida su cuenta con ella. De este modo no hay necesidad de mandar dinero ninguno y se evita el riesgo que supondría su doble envío. Los billetes de banco desempeñan el mismo papel y son considerados en el mercado internacional como obligaciones del país que los emite. Si la suma que un país dado tiene que pagar a otro durante determinado período de tiempo (por mercancías o intereses de un empréstito) es mayor que la que el último tiene que pagar al primero, se forma en el mercado internacional un excedente de billetes o letras del primer país. Esto conduce a un aumento de su oferta en el mercado internacional, y como su demanda es pequeña empiezan a depreciarse, aun cuando esta depreciación no pasa de ciertos límites.

Supongamos que en Alemania se acumulara un excedente de documentos de crédito rusos que excediera a la suma que Alemania necesitaba para atender a sus obligaciones para con Rusia. En tal caso habría escasa demanda para los documentos de crédito rusos y nadie daría por ellos su valor nominal (doscientos dieciséis marcos por cien rublos antes de la guerra). Entonces la cotización del rublo bajaría de tal modo que el poseedor de documentos de crédito rusos preferiría no cambiarlos y mandarlos a San Petersburgo para cambiados por rublos oro, los

cuales conservaban siempre la misma equivalencia con los marcos oro de Alemania. El traslado del oro ruso a Berlín, junto con el embalaje y el seguro, costaba en aquella época ochenta y un kopeks por cada cien rublos. Deduciendo 0,81 por 100 del valor normal del rublo se obtendrá el límite debajo del cual no podía descender la cotización de los documentos de crédito rusos en Berlín. De haber insuficiencia de documentos de crédito rusos en Alemania, la cotización sería favorable a Rusia; pero no podría elevarse más del 0,81 por 100 sobre el tipo de cambio normal. Así, la fluctuación del tipo de cambio de dos billetes de crédito rusos en Alemania antes de la guerra puede fijarse en el 1,62 por 100, contando el alza y la baja. Por el ejemplo anterior se comprenderá que las fluctuaciones del tipo de cambio dependen de la distancia entre los países.

Ahora bien; con el papel moneda incambiable ocurre algo muy distinto. La baja en su tipo de cambio no se haya limitada en modo alguno. Este puede descender como resultado de las causas económicas anteriormente citadas e igualmente por razones políticas, pues, por ejemplo, la falta de confianza en el gobierno que lo emite puede motivar una baja considerable de su cotización. Esta baja, como es natural, origina un alza en los precios de todas las mercancías dentro del país, y a la inversa. Pero estas alteraciones en el tipo del cambio no producen inmediatamente una oscilación en los precios. Los precios que antes resultan afectados son los de las mercancías fabricadas principalmente con destino a la exportación y los de las importadas del extranjero. Esto se debe a que el tipo de cambio del papel moneda es determinado ante todo en el mercado exterior: en el mercado monetario interior no puede ser determinado con exactitud porque el metal moneda que establece el tipo de cambio del papel moneda apenas circula en él. Los precios de las mercancías producidas principalmente para el mercado interior y sólo en parte importadas o exportadas cambian con una lentitud mucho mayor, y los últimos en sufrir alteración son los precios de las mercancías producidas en su totalidad para el consumo interior. Entre estas últimas debe considerarse la fuerza de trabajo. Por este motivo la baja de la cotización o tipo de cambio es desventajosa para la clase obrera porque los precios de los artículos de primera necesidad suben con más rapidez que los salarios y los capitalistas no se apresuran nunca a subir los salarios de acuerdo con la elevación del coste de la vida.

La moneda incambiable es, por lo tanto, una medida muy inestable de valor. Es en extremo perjudicial para el sistema del cambio porque con ella es imposible el cálculo comercial. Comerciar con una libra esterlina que cambia continuamente de valor es como tratar de medir con un metro cuya longitud varía a cada momento.

Con el fin de evitar estas situaciones anormales todos los países que tienen papel moneda se han esforzado por restablecer la moneda metálica para tener una unidad monetaria más estable. En vísperas de la guerra mundial todas las potencias beligerantes poseían un sistema monetario estable basado en el oro. La circulación de los billetes de banco era en todos ellos normal. La guerra motivó en todos estos países la interrupción del cambio de billetes y, por lo tanto, la introducción del papel moneda. La emisión de papel moneda alcanzó en todas partes dimensiones colosales, superando en treinta y cuarenta veces la cifra de anteguerra. El establecimiento del papel moneda originó la depreciación monetaria y fue una de las principales causas de la enorme elevación que sufrieron los precios en los países beligerantes.

5. La distribución del producto social entre las diversas clases del sistema capitalista.

a) Beneficios.

Desde la aparición de la clase social de los comerciantes, el término “beneficio” vino a expresar la participación de éstos en el producto social, en tanto que el término “ganancias” expresaba la de los artesanos. La diferencia entre ambos términos demuestra claramente que con arreglo al criterio predominante en aquella época, los ingresos del artesano constituían el resultado directo de su trabajo, *mientras que el comerciante no producía nada*, puesto que el producto

salía de sus manos en la misma forma que lo había recibido. El trabajo del artesano, por el contrario, originaba una transformación evidente en los materiales, creaba un nuevo producto. Esta opinión, basada en las simples apariencias, obedece a un razonamiento erróneo. Un producto no puede considerarse terminado si no puede ser consumido en el lugar de su producción: su transporte de un lugar a otro, o de una a otra empresa, constituye la operación final *necesaria* de la "producción"". En este sentido, el trabajo del comerciante no es nada distinto del que realiza el artesano, y toda vez que su beneficio es determinado por el gasto socialmente útil de su fuerza de trabajo equivale a un verdadero estipendio.

La verdad es, sin embargo, que los ingresos del comerciante no se hallaban constituidos únicamente, por regla general, por las ganancias mercantiles: desde un principio el comerciante actúa como *capitalista mercantil.* Somete al pequeño productor a su dominio y el beneficio que obtiene no depende de la cantidad de trabajo socialmente útil que realiza, sino de la cuantía de su capital y de la extensión de su poder sobre el productor. Así, pues, la mayor parte de sus beneficios no son simples ganancias, y cuanto más aumentan aquéllos más absorben las ganancias reales del comercio y más insignificantes se tornan éstas a su lado.

Lo mismo puede decirse del capitalista industrial. Los beneficios que éste obtiene no corresponden en modo alguno a la cantidad de trabajo que gasta en sus actividades organizadoras. Antes al contrario, cuanto más se desarrolla su negocio más transfiere esta función a los obreros asalariados y reduce su participación en el trabajo organizativo, al mismo tiempo que sus beneficios aumentan.

En este sentido, la costumbre de considerar los beneficios del capitalista como cosa distinta de las ganancias se ajusta en absoluto a los hechos.

Ya hemos explicado anteriormente el origen de los beneficios industriales, que se deben a la plusvalía, es decir, al valor suplementario creado por los obreros asalariados. Los beneficios del capital mercantil en el sistema capitalista doméstico son también el resultado del trabajo suplementario de pequeños productores aparentemente independientes. La diferencia entre ambos es insignificante y todavía disminuye a medida que el capitalismo mercantil se transforma en capitalismo industrial.

Al estudiar la cuestión de los beneficios del capitalista debe tenerse presente ante todo que el tipo de la plusvalía dista mucho de ser una medida suficiente de los beneficios. El tipo de la plusvalía explica solamente un aspecto de la cuestión, a saber: las desventajas que tiene para el obrero trabajar en una empresa ajena; pero no demuestra por qué es ventajoso para el capitalista sostener su empresa.

Anteriormente hemos examinado un caso aislado de empresa capitalista: la fabricación de fusiles. El tipo de la plusvalía era entonces del ciento por ciento, porque las tres libras y dos chelines y medio que el capitalista invertía en adquirir la fuerza de trabajo le producían ciento veinticinco horas de trabajo suplementario, que equivalen a tres libras y dos chelines y medio. Pero el capitalista no invertía solamente capital *variable*: también invertía doce libras y diez chelines de capital constante que había gastado en la adquisición de materias primas y herramientas. Vemos, pues, que obtenía tres libras y dos chelines y medio de beneficios sobre el total de las quince libras y doce chelines y medio que había gastado, o sea el veinte por ciento. El porcentaje del beneficio sobre la *totalidad del capital invertido* se llama tipo de beneficio.

Es evidente que el tipo de beneficio es menor que el tipo de plusvalía porque se haya calculado sobre lo totalidad del capital, tanto del variable como del constante. En el ejemplo anterior la totalidad del capital es cinco veces mayor que el capital variable y el tipo de beneficio es la quinta parte de la plusvalía.

Supongamos que otro capitalista ha invertido una proporción mayor de capital constante; por ejemplo, veintiocho libras y dos chelines y medio. En tal caso, con el mismo tipo de plusvalía, el

tipo de beneficio será del diez por ciento. Por consiguiente, la segunda empresa será menos provechosa que la primera, y ello es debido a que el capital constante invertido en la segunda es considerablemente mayor.

Por regla general, con un tipo igual de plusvalía, cuanto menor es el capital variable invertido en comparación con el capital constante, más reducido es el tipo de beneficio.

Esto puede expresarse también de otra manera. Con un tipo dado de plusvalía, cuanto menor es la *comparación orgánica del capital*, menor es el tipo de beneficio. La "composición orgánica del capital" es la relación existente entre los valores del capital constante y los del capital variable. Cuando el capital constante es relativamente mayor que el variable, la composición orgánica se llama "superior" porque, como más adelante se verá, el proceso de desarrollo conduce a un incremento en la proporción relativa del capital constante.

Todas las consideraciones precedentes presentan la cuestión en una forma simple, pues únicamente estudian el tipo de beneficio tratándose de una *sola rotación del capital*. El capitalista compra un día materias primas y herramientas, contrata obreros, vende sus mercancías, y el capital que invierte vuelve a su poder con beneficio. En la realidad las cosas no suceden de una manera tan sencilla. El capitalista no se limita a una rotación, sino que dirige su empresa por un largo período de tiempo y mide la productividad de su negocio por el porcentaje de beneficios de todo un año. Adquiere fuerza de trabajo, herramientas y materias primas según son necesitadas, y vende las mercancías cuando se le ofrece oportunidad. Su capital realiza numerosas rotaciones, a las cuales no es posible separar rigurosamente entre sí. Simultáneamente, el capitalista vende productos acabados, produce nuevas mercancías con ayuda de la fuerza de trabajo que compra y adquiere todo lo necesario para la producción ulterior. El capital monetario es invertido en partes y de ninguna manera en iguales proporciones.

El desembolso realizado para la adquisición de fuerzas de trabajo es recuperado por completo cada vez que se vende la mercancía producida por aquélla. El desembolso efectuado en las materias primas para un número dado de mercancías es recuperado también por completo al ser vendidas éstas. Si, por ejemplo, un capitalista vende mil metros de paño recobrará todo lo que ha gastado en materias primas y fuerza de trabajo para su producción. (Claro está que también obtendrá un beneficio, pero vamos a prescindir de esto por el momento.)

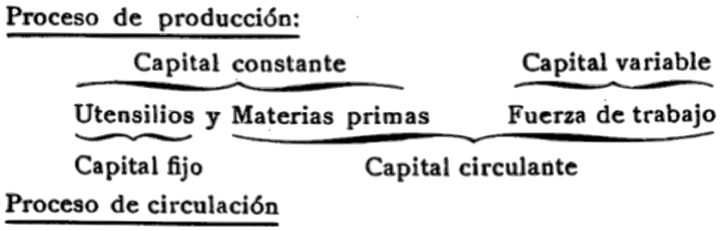
Sin embargo, no sucede lo mismo con el capital invertido en los utensilios: la fábrica, las herramientas, etcétera. Esta parte del capital no retorna a cada venta de la mercancía. Al vender los mil metros de paño el capitalista no recupera el dinero que gastó en su fábrica, pongamos por caso diez mil libras. Esto es muy natural; la fábrica no ha sufrido todo su desgaste, sigue todavía funcionando y puede servir para muchos años de producción. Supongamos que puede servir para la producción de un millón de metros de paño. En tal caso, en cada metro de paño entrará una millonésima parte del valor de la fábrica, y al vender mil metros sólo se recobrará la milésima parte del capital invertido en ella.

Lo mismo puede aplicarse a los utensilios, maquinaria, etc. Al vender el paño, el capitalista ha recuperado sólo una parte del capital invertido en telares, husos, etcétera, con ayuda de los cuales ha producido el paño. Si los telares servían para producir cien mil metros de paño, al vender mil metros de éste el capitalista ha recuperado en forma de dinero la centésima parte del valor del telar, etc. Unos utensilios duran más tiempo que otros: la fábrica puede durar cincuenta años y el telar cinco. El capital invertido en la fábrica será recuperado poco a poco en el transcurso de cincuenta años; en otras palabras, el período de su rotación será de cincuenta años. El período de rotación del capital invertido en el telar será de cinco años. El capital invertido en las materias primas y en la fuerza de trabajo tiene un período más corto de rotación; por ejemplo, un mes.

La diferencia entre las dos partes del capital indicada anteriormente encierra extraordinaria importancia para el capitalista. La parte invertida en materias primas y fuerza de trabajo y recuperada por el capitalista a cada venta de las mercancías se llama *capital circulante*; la otra parte gastada en utensilios, etc., y recuperada por el capitalista poco a poco se llama *capital fijo*. El capital fijo se invierte en cantidades relativamente grandes en el establecimiento de la empresa, en tanto que el capital circulante necesario para el sostenimiento del negocio se gasta en proporciones suficientes de una a otra venta. Esto constituye un importante factor en los cálculos del capitalista.

Todavía existen otras diferencias entre capital fijo y capital circulante. El capital fijo, durante todo el período de su utilización, no cambia de forma: una fábrica sigue siendo una fábrica, un hacha sigue siendo un hacha. El capital circulante, al contrario, cambia de forma en la producción: el hilo se convierte en paño, el carbón se quema. Ambos dejan de existir en su forma anterior. Y la fuerza de trabajo, en cuanto es consumida, deja de ser capital, ya no pertenece al capitalista y éste se ve obligado a comprar nueva fuerza de trabajo para la producción ulterior.

Se debe procurar no confundir el capital circulante con el capital variable, y el capital fijo con el capital constante. Una división se hace desde el punto de vista del capitalista y la otra desde el punto de vista del obrero. El capital variable —el valor de la fuerza de trabajo— es sólo una parte del capital circulante, en el que se haya comprendido también el valor de las materias primas: el capital constante es mayor que el capital fijo porque comprende el valor de las materias primas.



Conociendo el período de rotación de las diversas partes del capital, sería posible calcular el período de rotación del capital entero, es decir, podríamos saber en cuánto tiempo la totalidad del capital invertido volvería a manos del capitalista en forma de dinero.

Fácil es comprender el papel que desempeña el promedio de la rotación en los cálculos del capitalista. Si a cada rotación obtiene un beneficio del dos por ciento, en tres rotaciones obtendrá un beneficio del seis por ciento, y en cinco, del diez.

La composición orgánica del capital, es decir, la relación entre el valor del capital constante y el del capital variable, es de gran importancia por lo que respecta al tipo de beneficio.

Vamos a ilustrarlo con un ejemplo.

Supongamos que tenemos tres empresas en tres ramas diferentes de la producción. Una de ellas, A, tiene una reducida composición orgánica del capital, esto es, el papel de la maquinaria en comparación con la fuerza viva de trabajo es insignificante. La segunda empresa, B, tiene una composición media, y la tercera, C, posee una composición elevada, emplea los procedimientos técnicos más perfectos, y con ayuda de un número de obreros relativamente pequeño pone en movimiento enormes cantidades de valores en forma de materias primas y maquinaría.

Supongamos que el tipo de plusvalía en una sociedad dada es del 100 por 100, es decir, que la clase capitalista consigue mantener la explotación a este nivel; y supongamos además que el capital invertido en cada una de las tres empresas completa su rotación en un año, es decir, que en el transcurso de un año todo su valor queda incorporado en el producto, el cual es vendido en su totalidad en una sola transacción. (En la realidad no ocurren las cosas de una manera tan sencilla: el capital fijo —edificios y maquinariase consume, no en un año, sino en el transcurso

de muchos años, y algunas de sus partes se consumen más deprisa que otras, como en el ejemplo que hemos citado, en que la fábrica duraba cincuenta años y el telar cinco. Por otra parte, la venta de la totalidad del producto al finalizar el año sólo tiene lugar en la agricultura y aun aquí en casos excepcionales. Sin embargo, daremos todo esto por supuesto para simplificar, puesto que ello no modifica en absoluto la conclusión.

Supongamos, por último, que las tres empresas, A, B y C, tienen un capital de 100.000 libras y que sus capitales variables son 24.000, 15.000 y 6.000 libras, respectivamente.

De este modo tendremos el siguiente cuadro, en el que las cifras representan miles de libras o unidades de trabajo:

	CAPITAL				
EMPRESAS	Capital variable	Capital constante	Total	Plusvalía	Tiempo de Beneficio %
A	24	76	100	24	24
B	15	85	100	15	15
C	6	94	100	6	6
Total.	45	255	300	45	45

Así, basándonos en la suposición de que las mercancías son vendidas con arreglo a su valor de trabajo, vemos que el tipo de beneficio varía considerablemente de acuerdo con la composición orgánica del capital: A tiene el 24 por 100; B, el 15 por 100, y C, el 6 por 100.

¿Es posible semejante cosa en la realidad? No, porque eso desmentiría las leyes de la concurrencia que dominan en la sociedad capitalista. Cuando en la práctica real una rama de la industria demuestra ser más provechosa que otra, el capital pasa de la segunda a la primera, en la cual se produce una expansión de la producción, aumentando la oferta de sus productos en el mercado. En la segunda, la producción disminuye, lo mismo que la oferta de sus productos en el mercado. Por tanto, el precio de las mercancías de la primera industria disminuye y el de la segunda aumenta, variando al mismo tiempo la productividad relativa de las industrias, es decir, el tipo de beneficio. Por consiguiente, como resultado de la concurrencia se produce un reajuste de precios encaminado a disminuir los ingresos de las empresas más provechosas. El porcentaje anual de los beneficios tiende a mantenerse, por tanto, a un nivel común, tiende a establecer un tipo de beneficio para la totalidad del capital social, un tipo de beneficio medio.

Si la composición orgánica del capital de la empresa B coincide con la composición orgánica de la totalidad del capital social, el tipo de beneficio a que tenderán los ingresos de todas las empresas capitalistas será del 15 por 100. Una afluencia de capital deja la tercera rama de la industria a la primera conducirá a la reducción de los precios por debajo de su valor de trabajo en A, y a una elevación de precios por encima de su valor de trabajo en C, y esto continuará en tanto no se establezcan los precios que den a todas las empresas el mismo porcentaje de beneficio, en nuestro ejemplo el 15 por 100. Con un tipo de beneficio del 15 por 100 todas las empresas que tengan el mismo capital producirán el mismo beneficio, a saber: 15.000 libras. Esta suma no coincide con la medida de la plusvalía creada en las empresas que estamos examinando: en A será inferior en 9.000 libras a la plusvalía creada; en C, superior en 9.000 libras, y sólo en B coincidirán ambas cifras.

EMPRESAS	Capital total	Plusvalía	Tipo de beneficio %	Beneficio	Valor de trabajo de todo el producto	Precio de todo el producto	Diferencia en más o en menos del beneficio con la Plusvalía
A	100	24	15	15	124	115	-9
B	100	15	15	15	115	115	0
C	100	6	15	15	106	115	+9
Total	300	45	45	45	345	345	0

Si suponemos que cada una de las empresas produce mil mercancías acabadas, el valor de trabajo y el precio medio real de cada mercancía serán los siguientes:

	A	B	C
	Libras	Libras	Libras
Valor de trabajo	124	115	106
Precio	115	106	115
Diferencia	-9	0	+9

Así, pues, las mercancías aisladas no son vendidas a su valor de trabajo, sino a un precio unas veces superior y otras inferior a éste. Lo que se gana en los precios de una mercancía se pierde en los de otra. Solamente considerado el producto social como un todo se obtiene una coincidencia completa entre el precio y el valor de trabajo.

El precio de las mercancías nivelado por la concurrencia y calculado sobre la base del beneficio medio se llama *precio de producción*.

Los adversarios de la teoría del valor determinado por el trabajo aseguran que si el precio de producción se aparta del valor del trabajo medio, toda la teoría se viene abajo, porque esta desviación ha de aumentar indefinidamente. Un capitalista compra para su empresa, en forma de utensilios y materias primas, gran número de diversas mercancías, la mayor parte de las cuales, si no todas, se apartan de su valor de trabajo. Esto quiere decir que estas desviaciones se suman y a ellas vienen a añadirse nuevas desviaciones dependientes del tipo medio de beneficio, aumentando el coste. Esta creciente desviación de los precios entra en los cálculos de los capitalistas que adquieren las primeras mercancías, y ello viene a aumentar todavía más la desviación de los precios, y así sucesivamente. Por consiguiente, podría parecer que el valor del trabajo medio pierde toda su significación.

El error de semejante razonamiento se descubrirá fácilmente si tenemos en cuenta que el capitalista vende sus mercancías, ante todo, con el objeto de poder continuar la producción en igual o mayor escala. Por consiguiente, el dinero que recibe es utilizado, en primer término, para la adquisición de utensilios, materias primas y fuerza de trabajo con destino al desarrollo ulterior de su negocio. Por este motivo, prescindiendo por un momento del beneficio, podremos decir que el capitalista cambia sus mercancías por medios de producción y que el dinero sólo constituye en este cambio un intermediario pasajero. Este es el cambio *fundamental* que se efectúa en la producción capitalista. Teniendo esto presente, proseguiremos nuestra investigación.

En una sola rotación de producción de una empresa, por ejemplo, C, la suma de capital constante invertido en materias primas y en desgaste de utensilios equivaldría en valor de trabajo a 900.000 horas de trabajo simple.

Supongamos que el capital variable —los salarios del los obreros, es decir, en realidad los productos que éstos adquieren con sus salarios y que mantienen la fuerza de trabajo durante la rotación dada— representan 100.000 horas de valor de trabajo. ¿Cuál será entonces el valor de trabajo de las mercancías producidas? Evidentemente, 900.000 horas, más 100.000 más, más la suma total del trabajo suplementario del obrero durante la rotación considerada, o sea 1.000.000 de horas, más M, la plusvalía.

¿Por cuánto deberá ser vendido o, para ser más exactos, cambiado esto? Las mercancías que han de adquirirse a cambio por mediación del dinero son desde luego las siguientes: 1.° Medios de producción para la rotación siguiente, es decir, una cantidad de materias primas equivalente a la consumida y a la del desgaste parcial de los utensilios, que equivalen a 900.000 horas. 2.° Una cantidad de nueva fuerza de trabajo equivalente a las 100.000 consumidas. 3.° Aquello por lo cual el capitalista sostiene su negocio; es decir, artículos de consumo y medios suplementarios

de producción, si se propone ampliar su negocio (o que, de no hacerlo así por el momento, acumula para el futuro). La totalidad del apartado tercero representa el *beneficio real* del capitalista.

Vemos, pues, que los valores de trabajo creados equivalen a 1.000.000 de horas, más M (plusvalía). Estas son cambiadas por mercancías cuyo valor equivale también a 1.000.000 de horas, más la cantidad de mercancías que forma el beneficio del capitalista. Lo mismo ocurre en todas las empresas. Es evidente que la desviación del precio del valor de trabajo tiene lugar en la segunda parte, en donde la plusvalía se transforma en beneficios reales. En la parte primera y fundamental, compuesta de capital constante y de capital variable, C + V, no hay desviación.

Si los adversarios de la teoría del valor determinado por el trabajo no ven esto es porque concentran su atención en los precios *en dinero*, y no ven que el dinero no es sino un intermediario en la adquisición de medios de producción y de consumo.

Conviene añadir que la mercancía fundamental del capitalismo —la fuerza de trabajo— suele ser cambiada a su valor de trabajo, sin desviaciones dependientes del tipo de beneficio. Estas desviaciones sólo se producen de modo parcial y accidental. La razón es que la fuerza de trabajo es cambiada con ayuda del dinero por artículos de consumo de los obreros, y su valor es al mismo tiempo el valor de trabajo de estos artículos de consumo.

La venta de mercancías individuales en desacuerdo con su valor es una peculiaridad del sistema capitalista de producción. En la sociedad de cambio no capitalista, sino pequeñoburguesa —que, entre paréntesis, nunca existió en su forma pura, siendo lo que más se asemeja a ella el sistema del artesanado urbano y de la agricultura libre-, el vendedor de mercancías era el productor directo. De una u otra manera, en las operaciones de cambio tenía que ajustarse al valor de los productos, pues de lo contrario, como ya se ha dicho, las empresas individuales declinaban y su producción cesaba, y las alteraciones en la oferta y la demanda por ello motivadas tendían a establecer la armonía entre los precios y los valores. Entonces, el precio medio en el mercado de una mercancía sí podía ser igual a su valor. En la sociedad capitalista, empero, ocurre algo muy diferente. Las mercancías no son vendidas por la persona que las ha producido, sino por otra: el capitalista. El cambio de cantidades iguales de fuerza de trabajo social no constituye una necesidad para los capitalistas; lo que a ellos les importa son los *beneficios*. El tipo de beneficio debe mantenerse uniforme aun cuando los precios se desvíen de tal forma que las empresas que se distingan por la elevada composición orgánica del capital reciban, además de su propia plusvalía, otra plusvalía creada en empresas de reducida composición orgánica del capital. La suma total de las plusvalías creadas por la totalidad de la clase obrera adquiere de este modo el carácter de un verdadero despojo que los capitalistas se reparten en el proceso de producción, de acuerdo con los capitales que cada uno ha invertido.

Todo lo que se ha dicho con relación al porcentaje anual de beneficios se aplica, no sólo a las empresas industriales, sino también a las comerciales y de crédito. Por insignificante que pueda ser el capital variable en estas instituciones; por insignificante que sea la suma de plusvalía creada en ellas, tienen que producir el porcentaje anual medio de beneficio, o de lo contrario, son abandonadas por improductivas, y el capital en ellas invertido es trasladado a otras ramas de la producción social.

El porcentaje anual de beneficios puede variar en las distintas ramas de la industria. Esto se debe, primero, a que las funciones organizativas del capitalista son más complejas en unas industrias que en otras. Al delegar en obreros asalariados algunas de las funciones organizativas, el capitalista tiene que contentarse con un porcentaje de beneficio algo menor. Por análogas razones, el interés percibido sobre el crédito suele ser menor que los beneficios industriales. Si invirtiendo 100 libras en una empresa industrial una persona podría obtener un beneficio de siete libras, se contentaría con recibir cinco libras por prestar esa misma cantidad a un capitalista

industrial y evitarse de este modo todas las molestias y preocupaciones inherentes a la dirección de una industria.

Otra causa de la diferencia en el tipo de beneficio consiste en los distintos riesgos que se corren. Para inducir a un capitalista a emprender algo desusadamente arriesgado, los beneficios tienen que ser mayores que de costumbre. Esto puede observarse sobre todo en el caso de las instituciones de crédito. Un capitalista estará dispuesto a aceptar el 5 por 100 de interés sobre el crédito cuando los beneficios industriales son del 7 por 100, sólo en caso de que encuentre las garantías suficientes. Si no tiene tales garantías, el acreedor no se contentará con el 5 por 100, porque corre el riesgo de no recuperar sudinero,yenesecasopediráel6,el8óel10por 100.

La tercera y última causa que impide la nivelación de los tipos de beneficio entre las diversas industrias consiste en el distinto grado en que el capital se haya sujeto a las exigencias técnicas de cada empresa. En las fases elevadas del desarrollo del capitalismo se invierte una parte cada vez mayor del capital en edificios, maquinaria, etc. El capital fijo aumenta rápidamente en comparación con el capital circulante (materias primas, materiales auxiliares y salarios), y el traspaso del capital de una a otra rama de la industria resulta en estas condiciones cada vez más difícil. Comparemos dos causas. Supongamos que el porcentaje de beneficios de determinada empresa comercial disminuye como resultado de la concurrencia. En tal caso el propietario de la empresa puede realizar fácilmente todo su capital circulante (vender sus existencias y despedir a sus empleados) y vender los elementos de su capital fijo: mostradores, estanterías, etc., y el dinero que obtiene de este modo puede invertirlo en otras ramas más provechosas de la industria. Pero la situación del propietario de una fábrica metalúrgica es muy diferente. Si los beneficios de su empresa disminuyen, no puede retirar su capital tan fácilmente como el comerciante y transferirlo a otra empresa, sino que se ve obligado a aceptar el tipo inferior de beneficio hasta que cesa la absorción de nuevo capital por su industria, y el aumento de la demanda de los productos de ésta hace volver los beneficios al nivel del tipo medio.

Generalmente, el tipo de beneficio anual en una sociedad dada es determinado por la suma total del capital y la suma total de la plusvalía creada durante el año. Si la suma total del capital es de 100.000.000 de libras y la suma total de la plusvalía de 10.000.000 de libras, el tipo medio de beneficios será el 10 por 100. Pero aquí debe hacerse la siguiente modificación: una parte de esta plusvalía es absorbida por el Estado en forma de impuestos, y otra parte, como más adelante se verá, es absorbida por la renta de la tierra. Si suponemos que estas dos partes forman un total de 3.000.000 de libras, el beneficio del capitalista será de 7.000.000 de libras y el tipo medio anual será el 7 por 100.

En el período de la manufactura, el tipo de beneficio era muy elevado. Esto puede explicarse de la manera siguiente: mientras el trabajo consiste en trabajo manual, el desembolso que exige la fuerza de trabajo (es decir, el capital variable) constituye una parte considerable de la totalidad del capital, y como el beneficio es creado por el capital variable, cuanto mayor es su proporción más elevado es el tipo de beneficio. Por este motivo, aunque el tipo de la plusvalía en las empresas manufactureras no es muy elevado, el porcentaje de beneficios es considerable.

Por otra parte, teniendo en cuenta que los manufactureros son pocos y la concurrencia entre ellos escasa, predominando siempre el trabajo manual, se encuentran, por así decir, en una posición privilegiada: la productividad del trabajo es mayor en sus talleres que en los talleres artesanos. De aquí que puedan vender sus productos al mismo precio que los artesanos, obteniendo, por consiguiente, una especie de superbeneficio.

El período de la maquinaria presenta dos características distintas por lo que respecta a los beneficios: en primer lugar, hay una disminución gradual del tipo anual de beneficio, y en segundo lugar se observa un rápido incremento de la suma general total de beneficio. Vamos a examinar, pues, la causa principal de ambas características.

Una máquina es un instrumento de trabajo, y su valor entra en la compensación del capital *constante*. Al mismo tiempo, la máquina sustituye al obrero y, por consiguiente, permite prescindir de una parte de fuerza de trabajo: el gasto exigido por la fuerza de trabajo disminuye, es decir, que disminuye el capital *variable*.

Así, a cada introducción de una nueva máquina es desplazada cierta cantidad de capital variable por cierta cantidad de capital constante; paralelamente al aumento del capital constante se produce una disminución del capital variable.

Si con la introducción de la maquinaria la producción aumenta, el capital variable no tiene por qué disminuir, e incluso puede aumentar: a pesar de la introducción de la máquina, pueden hacer falta más obreros que antes. Pero el capital constante, es decir, la suma gastada en maquinaria y materias primas, aumenta en este caso evidentemente mucho más que el capital variable, y *en relación* con el primero el segundo disminuye; es decir, que el capital variable representa una parte menor que antes de la totalidad del capital.

Supongamos, por ejemplo, que antes de la introducción de la maquinaria el capital variable era 5.000, mientras que el capital constante era 10.000. En este caso el capital variable era la mitad del capital constante y la tercera parte de todo el capital. Supongamos que después de la introducción de la maquinaria el capital variable se convierte en 8.000 y el capital constante en 32.000; es decir, que el capital variable ha quedado reducido a la cuarta parte del capital constante y a la quinta parte de todo el capital. En otras palabras: considerado aisladamente, el capital variable ha sufrido un aumento *absoluto*; pero *en relación* con la totalidad del capital, ha disminuido.

En términos generales, esto puede aplicarse a todos los adelantos de la técnica: si en una industria dada la productividad del trabajo aumenta, se necesita menos trabajo humano, menos fuerza de trabajo, menos capital variable para una cantidad dada de capital constante. Pero en la producción mecánica, en donde el aumento de la productividad del trabajo se manifiesta con una rapidez excepcional, este hecho resalta con particular evidencia.

Ya hemos explicado que la plusvalía es creada por la aplicación de la fuerza de trabajo, y por este motivo la cantidad de la plusvalía depende, no de las dimensiones de todo el capital, sino de la cuantía de la parte variable, aquella que es invertida en la adquisición de fuerza de trabajo.

El tipo de plusvalía demuestra la proporción en que se encuentra la plusvalía con el capital variable; el tipo de beneficio demuestra el porcentaje de beneficio sobre la totalidad del capital constante y variable. Por este motivo, el tipo de beneficio es más pequeño que la totalidad del capital.

Con la introducción de la maquinaria y en general con el progreso de la técnica, el capital variable disminuye relativamente. Aun cuando el tipo de plusvalía no varíe, el tipo de beneficio tiene que disminuir.

Supongamos que el tipo de plus valía es el 100 por 100; que el capital constante es 8.000 libras y el capital variable 2.000 libras; es decir, que el primero forma las cuatro quintas partes y el segundo la quinta parte de la totalidad del capital. En este caso la plusvalía es 2.000 libras y el tipo de beneficio el 20 por 100.

La aplicación de nueva maquinaria origina un aumento en el capital constante, que se eleva, pongamos por caso, a 27.000 libras, y el capital variable a 3.000 libras; es decir, las nueve décimas y la décima parte, respectivamente, de todo el capital. Aunque el capital variable ha aumentado de modo absoluto en 1.000 libras, relativamente ha disminuido en la mitad, de la quinta parte a la décima, y el tipo de beneficio ha quedado reducido igualmente a la mitad.

Con el fin de simplificar, hemos supuesto que la totalidad de la plusvalía se convertía en el beneficio del capitalista. En la práctica no ocurre así; pero la diferencia en este caso es insignificante y no altera sustancialmente la cuestión.

Volvamos ahora a nuestro ejemplo. Si el capitalista consiguiera obtener una duplicación del tipo de plusvalía, es decir, el 200 por roo, el tipo de beneficio no disminuiría, sino que seguiría siendo del 20 por roo. Para mantener el nivel de beneficio en la medida de lo posible, el capitalista tiene que aumentar la duración de la jornada de trabajo, la intensidad de éste, etc.

Para la aplicación de este método el capitalista tiene que entendérselas, no con una máquina inanimada, sino con seres humanos. Una máquina es una cosa inerte. Si el capitalista lo desea puede hacerla trabajar veinticuatro horas diarias y con toda la celeridad que su construcción permita. Esto quiere decir, sin embargo, que la máquina se desgastaría e inutilizaría mucho más de prisa que si sólo trabajara doce horas diarias y a menos velocidad. El organismo de los seres humanos es diferente, y el aumento de la explotación acaba, tarde o temprano, por suscitar la resistencia de los obreros, los cuales oponen a aquélla una lucha sistemática. En este caso, la disminución relativa del capital variable, como resultado de su desplazamiento por el capital constante, conducirá a la reducción en el porcentaje de beneficio, cosa que se observa efectivamente en la realidad.

Por este motivo, en los países en que el capitalismo no se encuentra muy desarrollado, el tipo de beneficio es comparativamente elevado. En Rusia, por ejemplo, en el período anterior a la guerra no era raro que una empresa obtuviera el 25 por 100 de beneficio cuando el 10 por 100 era considerado en la Europa occidental como una saneada remuneración. Claro está que en este caso intervenían también otras causas; pero la más importante y fundamental consistía en la disminución relativa del capital variable.

La disminución del tipo de beneficio no significa una disminución en los beneficios totales absolutos: el 20 por 100 sobre un capital de 10.000 libras producirá 2.000 libras; pero el 10 por 100 sobre un capital de 40.000 libras producirá 4.000 libras. En general, los beneficios aumentan si el aumento del capital tiene lugar con más rapidez que la disminución del tipo de beneficio.

En el período de la maquinaria, la acumulación de capital se efectúa con asombrosa rapidez. Para el desarrollo de la producción mecánica se precisa una gran acumulación; pero la producción mecánica, por su parte, en su extraordinario y rápido desarrollo, origina una intensificación de la rapidez de la acumulación.

A pesar de aumentar el consumo de las clases no productoras, la porción de plusvalía que se convierte en capital y que sirve para la extracción ulterior de plusvalía del trabajo asalariado aumenta continuamente. Por esta causa, la acumulación del capital se desarrolla con mucha mayor rapidez que la disminución del tipo de beneficio, de modo que los beneficios absolutos no sólo aumentan, sino que aumentan mucho más de prisa que nunca.

Se calcula que Alemania “acumuló” a principios del pasado siglo más de 100.000.000 de libras e Inglaterra cerca de 200.000.000 de libras de capital. En los Estados Unidos el proceso fue más rápido todavía: en 1840 la riqueza del país se evaluaba en 3.700.000.000 de dólares; en 1894 era de cerca de 82.000.000.000 de dólares, en tanto que hoy se evalúa en cerca de doscientos mil millones de dólares.

La renta anual de los capitalistas y terratenientes de la Gran Bretaña e Irlanda durante el período transcurrido entre 1843 y 1883 subió más del doble (344.000.000 de libras a 720.000.000 de libras). La mayor parte del aumento comprendía los beneficios de los capitalistas.

Estas cifras dan una idea de la magnitud de los beneficios y de la masa de plusvalía que son creados anualmente en los países en que prevalece la producción mecánica, así como de la rapidez del desarrollo de las fuerzas productivas sociales.

Debe tenerse en cuenta, sin embargo, que la diferencia en el valor monetario de las rentas anuales y de la riqueza material de los diversos períodos puede depender, no sólo de la acumulación, sino también en parte de la depreciación del valor del dinero (como consecuencia del aumento de productividad del trabajo en la producción de la mercancía dinero). Esta depreciación ha tenido lugar efectivamente en recientes tiempos; pero ha sido tan pequeña, que sólo puede afectar en muy exiguo grado a las cifras citadas anteriormente. Por otra parte, la importancia de estas cifras es reducida considerablemente por el aumento de valor del capital ficticio representado por el derecho a la propiedad privada de la tierra (el precio de la tierra sube como consecuencia del alza de la renta).

b) Renta de la tierra.

En el período feudal de la vida del hombre, cuando la agricultura constituía la forma básica y predominante de producción, la propiedad de la tierra se hallaba estrechamente relacionada con la función organizadora en la lucha social contra la naturaleza. La renta del terrateniente feudal (tributos y servidumbre) era un resultado inevitable de esta actividad organizadora y al mismo tiempo una condición necesaria para que el terrateniente pudiera desempeñar su función socialmente útil.

El desarrollo del sistema del cambio modificó el carácter y la significación de la renta del terrateniente. En cuanto a la forma, la modificación consistió en que la renta empezó a ser percibida, no en especie, es decir, en productos, sino en dinero. En cuanto a su esencia, consistió en que la renta empezó a guardar menos relación cada vez con las funciones productivas organizadoras del terrateniente, porque al ser absorbido por el sistema de las relaciones de cambio, éste fue abandonando cada vez más aquellas funciones.

Esto no quiere decir que la renta del terrateniente empezara a disminuir. Por el contrario, como ya hemos demostrado, el desarrollo del cambio motivó una intensificación de la explotación feudal: primeramente condujo a la sujeción de los campesinos a la gleba, y después, a su expropiación parcial o completa.

Al desaparecer la servidumbre y los tributos feudales, y ser sustituido el campesino dependiente en parte por un campesino libre y en parte por un arrendatario, apenas subsiste nada de las funciones organizadoras feudales. Algunas veces el terrateniente no arrienda su tierra, sino que la cultiva él mismo con ayuda de obreros asalariados; pero el tipo de semejante empresa es totalmente distinto del de la organización feudal de la producción y tiene un carácter completamente capitalista. En este caso la renta del terrateniente viene a ser análoga al “beneficio” del capitalista: la tierra se convierte en capital, y de la suma de plusvalía creada en la sociedad, el terrateniente recibe su parte como cualquier otro capitalista. La única diferencia consiste en que la cuantía de esta parte es determinada por circunstancias distintas a las que determinan la de los demás capitalistas.

El desarrollo de la forma capitalista de la propiedad de la tierra tuvo lugar de modo paulatino. Los últimos vestigios de las relaciones feudales no desaparecieron en Inglaterra hasta mediados del siglo XVIII, y en otros países europeos subsistieron mucho más tiempo, hasta fines del siglo XVIII en Francia y hasta recientes tiempos en Alemania, Austria, etc. En Rusia prevalecieron los vestigios de la servidumbre feudal hasta la revolución de 1917, que abolió la propiedad privada de la tierra.

Los vestigios del feudalismo varían de forma según los países y los períodos. Unas veces adoptan la forma del pago de la renta en especie, como, por ejemplo, cuando el arrendatario paga en forma de trabajo, derivación del sistema de la servidumbre. Otras veces el arrendatario paga al terrateniente con una parte determinada de su producto (por lo general la mitad, algunas veces más), lo cual constituye una supervivencia de los tributos feudales.

Estos vestigios de anteriores relaciones económicas, fueron abolidos de diversas maneras. Como ya se ha dicho al desarrollarse el sistema monetario, el terrateniente encontró más ventajoso convertir los tributos en especie del campesino en pagos monetarios, y por el mismo motivo sustituyo después en gran número de casos con arrendatarios libres a los arrendatarios dependientes y hereditarios. Donde las supervivencias del pasado subsistieron tanto tiempo que constituían un obstáculo para el desarrollo, fueron abolidas generalmente por la legislación. No es menester examinar aquí en detalle estas transformaciones, las cuales tuvieron lugar a medida que se proseguía el desarrollo del cambio.

La esencia de la renta y las leyes que regulan sus alteraciones ponen claramente de manifiesto cuando se estudian las formas más desarrolladas de las relaciones agrarias de la sociedad capitalista. Conociendo estas formas más desarrolladas nos será más fácil estudiar las primitivas.

Un capitalista desea, por ejemplo, establecer algún negocio, sea industrial, comercial o agrícola. Ahora bien, no le es posible establecerlo fuera del espacio, sino que tiene que ocupar una parte de tierra adecuada. En los países capitalistas civilizados no hay tierra sin dueño, y es necesario comprada o alquilada, porque los propietarios no la entregan gratuitamente.

Así, pues, el capitalista compra o alquila un trozo de tierra que, pongamos por caso, está sin cultivar y no contiene un átomo de trabajo humano; es decir, que es tierra sin valor. ¿Qué es, pues, lo que paga el capitalista cuando arrienda la tierra? *Paga la posibilidad de aplicar trabajo socialmente necesario a ese trozo de tierra*. El cambio se haya sujeto, no a las leyes del valor de trabajo, sino a las leyes del monopolio. Si la tierra no hubiera sido monopolizada, el capitalista no tendría que pagar por la necesidad de aplicar a ella el trabajo socialmente necesario. Esto de tener que pagar por la mera posibilidad de desarrollar una actividad productiva, no es nada insólito en la sociedad capitalista; ¿acaso no obtiene beneficios el mismo capitalista por dar a los obreros la posibilidad de participar en la producción social?

La forma de pago —precio de compra o renta— es lo de menos. Supongamos que la renta de una extensión dada de tierra se eleva a 100 libras al año. Si el terrateniente vende la tierra cobrará por ella una suma que pueda producirle, sin riesgo ni preocupaciones, una renta anual de 100 libras (es decir, que si el tipo de interés es el de 4 por 100 anual, el precio de compra de la tierra será de 2.500 libras, porque esta suma producirá al terrateniente, invertida en otras cosas, una renta de 100 libras anuales). Por regla general, el precio de compra de la tierra representa lo que suele llamarse renta capitalizada; es decir, la renta sustituida por una suma de dinero que produce análogo interés. El capitalista carga el capital invertido en la compra de la tierra en la cuenta de los gastos necesarios de su empresa y espera sacar un beneficio a esta suma: en otras palabras, habiéndose convertido en terrateniente, tiene que recibir en lo sucesivo una renta por su tierra.

Pero ¿de dónde saca el capitalista la renta que paga al terrateniente o a sí mismo, si el dueño es él? Evidentemente, de los compradores de sus mercancías en el precio del producto. De aquí que el precio del producto, aparte del coste usual de la producción y del beneficio habitual, tiene que comprender también la renta. Supongamos que el propietario de una mina invierte 75.000 libras en utensilios, materias primas y fuerza de trabajo, con las cuales produce, por ejemplo, 20.000 toneladas de mineral de hierro; el tipo usual de beneficios es el 10 por 100 y la renta de la mina y de sus edificios es de 2.500 libras. En este caso el producto debe venderse por libras 75.000 + 2.500 = 85.000, o sea a cuatro libras y cinco chelines la tonelada, para que la empresa sea remuneradora.

Así aparece planteada la cuestión desde el punto de vista del capitalista individual; pero ¿qué aspecto presenta desde el punto de vista del conjunto de la producción social?

El terrateniente desea cobrar una renta lo más elevada posible; el capitalista, por el contrario, desea pagar poco. Esto origina un antagonismo de intereses entre los dos, y de aquí se sigue la lucha por la renta. El resultado de esta lucha se haya determinado, como ocurre siempre en tales

casos, por la correlación de fuerzas, por la extensión del poder del terrateniente sobre el capitalista, y viceversa. Si hay mucha tierra desocupada en el país cuyos propietarios desean cederla para cualquier empresa agrícola o industrial, las condiciones son favorables al capitalista: los terratenientes compiten entre sí por atraerse a los compradores, y, por lo tanto, no pueden pedir una renta elevada. Por el contrario, si la cantidad de tierra desocupada y apropiada para una empresa es pequeña, los capitalistas compiten entre sí por su adquisición, y se ven obligados a pagar una renta más alta. En tales condiciones, es evidente que a medida que aumenta la producción y disminuye la extensión de tierra vacante adecuada para las empresas capitalistas, el poder del monopolizador de la tierra tiene que aumentar y la renta tiene que subir. Los límites de este aumento se hallan determinados en cualquier momento dado por la correlación de fuerzas y de intereses en lucha. Si los terratenientes de determinada región exigen una renta extraordinariamente elevada, que priva al capitalista de gran parte de sus beneficios, el capitalista busca la manera de trasladar su capital a otras regiones, cosa que ocurre, en efecto, con frecuencia en la práctica real. Si, a pesar de todo, esto no es posible, el desarrollo industrial queda retrasado porque las posibilidades de acumulación capitalista se hallan reducidos. Entonces se agudiza la lucha y se precipita el hundimiento de las empresas pequeñas; el capital se concentra en manos de unos cuantos capitalistas importantes, los cuales constituyen una fuerza mucho mayor que hasta entonces, porque se encuentra menos fragmentada y los terratenientes, que podían entendérselas fácilmente con las empresas pequeñas, tienen que hacer concesiones a las empresas fuertes.

De este modo, la suma total de la renta recibida por los terratenientes en una sociedad dada se haya determinada por las dos condiciones siguientes: en primer lugar, por la suma total de plusvalías producidas en el país, que tiene que ser dividida entre el terrateniente y el capitalista, y en segundo lugar, por el desarrollo histórico de la correlación de fuerzas de ambas clases en la lucha por las rentas y los beneficios. La primera condición se encuentra determinada evidentemente por el límite general del desarrollo de la producción, y ésta determina a su vez la segunda, como se ve por el hecho de que un aumento en la demanda de tierra causada por la expansión de la producción aumenta el poder del terrateniente sobre el capitalista, y la sustitución de las empresas pequeñas por las grandes origina un movimiento en el sentido opuesto.

c) Salarios.

1. Formas de salarios.

El obrero recibe el valor de su fuerza de trabajo en forma de salarios.

En el período de la sociedad autónoma natural, el trabajo asalariado constituía una rara excepción. El trabajo de un artesano ambulante del período feudal que trabajaba en casa de su cliente y con materiales proporcionados por éste, sólo presenta una semejanza superficial con el trabajo asalariado. La paga que este obrero recibe corresponde, no al valor de su fuerza de trabajo, sino a los valores nuevamente creados por su trabajo. Aquí no existe todavía explotación, porque el artesano posee los utensilios y puede pasarse sin un cliente, dado casi lo mismo que éste puede pasarse sin él.

El trabajo asalariado empieza a desempeñar un papel perceptible en la vida de la sociedad al empezar a desarrollarse los gremios artesanos de las ciudades. Los jornaleros y los aprendices son entonces los obreros asalariados de los maestros artesanos. Sin embargo, mientras subsisten las relaciones patriarcales en el sistema del artesanado, en tanto que el papel del jornalero constituye simplemente una fase transitoria con respecto a la posición de maestro artesano, los salarios no se hallan determinados estrictamente por el valor de la fuerza de trabajo, sino que son algo superiores a ella, pues de lo contrario el jornalero no podría ahorrar lo suficiente para establecerse. No obstante, cuando el capitalismo mercantil destruye la

armonía de las relaciones patriarcales del artesanado y explotando al maestro artesano le obliga a explotar al jornalero, el nivel de los salarios queda reducido al valor de los medios de vida necesarios, al nivel del valor de la fuerza de trabajo.

Como ya hemos explicado, el capital mercantil no convierte *formalmente* al maestro artesano y al jornalero en obreros asalariados; pero en realidad no les da por su trabajo sino el valor de la fuerza de trabajo, por lo que *esencialmente* su situación no difiere en nada de la del obrero asalariado.

El desarrollo del capitalismo industrial significa el desarrollo del trabajo asalariado, el cual sólo en esta fase empieza a desempeñar un papel importante en la vida económica de la sociedad. Las "ganancias" del pequeño productor independiente son reemplazadas cada vez más por los salarios del productor proletario.

La primera forma del salario es el pago en *especie*; es decir, el pago en artículos de consumo. Esta forma de salario es muy interesante por la razón de que el valor de la fuerza de trabajo es considerado evidentemente como el coste de producción de los medios necesarios de vida.

El pago en especie es conservado durante un largo período en la agricultura, cosa perfectamente comprensible, toda vez que los productos de la agricultura constituyen en gran medida los medios necesarios de existencia del obrero. En esta esfera es conservado aun en donde el capitalismo se ha desarrollado en considerable medida; pero aquí va acompañado siempre de algún pago en dinero. Esta forma doble de pago era la establecida con el jornalero de la Edad Media; pero la mayor parte de su salario era en especie. Todavía en la actualidad los pequeños productores encuentran más ventajoso mantener a sus empleados y pagarles sólo una parte del salario en efectivo.

Con el amplio desarrollo del cambio y de la circulación del dinero los salarios en especie llegan a desaparecer. La forma monetaria de pago es más conveniente, tanto para el obrero, al cual le permite escoger por sí mismo los artículos de consumo que desea adquirir, como para el capitalista, que se ahorra las molestias de adquirir artículos de consumo para sus obreros.

En la producción capitalista en gran escala puede encontrarse un sistema parecido al de la forma doble de salarios; pero de una manera especial, y en el sistema que consiste en que el capitalista abre almacenes de artículos de primera necesidad, en los que obliga a comprar a sus obreros, claro está que a precios provechosos para él. El sistema permite al capitalista reducir los salarios al límite extremo sin darlo a entender.

Los salarios son calculados por dos métodos diferentes: por *tiempo* —diarios, semanales o mensuales— o por *pieza*. El maestro artesano solía pagar al jornalero con arreglo al primer método. El segundo se haya relacionado históricamente con la producción capitalista doméstica, en la que el productor no podía recibir el pago de su trabajo de otro modo que por pieza.

Como ya hemos explicado, el capital mercantil no

En el período del capitalismo industrial son utilizados ambos métodos simultáneamente. El capitalista elige en el momento dado el más ventajoso de los dos, toda vez que ambos tienen para él ventajas y desventajas.

Bajo el sistema de trabajo por tiempo, el obrero despliega menos actividad, su trabajo es menos intenso, porque, trabaje mucho o poco, su salario es siempre el mismo.

El trabajo por pieza o a destajo obliga al obrero a desplegar muchísima más actividad, porque cuanto más intensamente trabaje más gana. Por consiguiente, el trabajo por tiempo es más ventajoso para el patrono cuando lo que más le importa es la calidad.

Claro está que el industrial puede tomar medidas para asegurarse un trabajo cuidadoso en artículos de alta calidad, aun con el trabajo por pieza. Por otra parte, el trabajo por pieza tiene

la ventaja de que permite al industrial aumentar poco a poco el beneficio que obtiene de cada obrero. Esto ocurre de la siguiente manera: calculando las ganancias individuales, el obrero trabaja mucho más enérgicamente y por más tiempo, percibiendo una paga realmente superior a la habitual. Pero cuando este nivel de intensidad se ha hecho habitual, el industrial reduce el pago por cada pieza, de modo que los salarios vuelven a descender al nivel antiguo. Con el objeto de aumentar su salario, el obrero aumenta nuevamente la intensidad de su trabajo, y una vez más es reducido el precio de la pieza.

En tales condiciones es natural que el trabajo por pieza desplace poco a poco el trabajo por tiempo.

Para terminar el examen de las formas de salarios es necesario aludir al sistema de la participación en los beneficios, según el cual, además del salario por tiempo o por pieza habitual, se distribuye entre los obreros cierta parte de los beneficios de la empresa, por ejemplo, el 5 ó el 10 por 100. Este sistema es aplicado principalmente cuando es necesario interesar a los obreros en la calidad de su trabajo (como, por ejemplo, en la fabricación de los instrumentos musicales) o cuando el número de obreros expertos en una profesión dada es muy reducido y conviene tenerlos sujetos al empleo. La significación de esta forma de salario estriba en que oscurece el antagonismo de intereses entre el capitalista y el obrero.

2. Magnitud de los salarios.

La cuestión del nivel de los salarios presenta ciertas dificultades especiales al investigador. En primer lugar hay que estudiar de qué manera se puede comparar la magnitud de los salarios de los diversos lugares y las diversas épocas.

Bajo el sistema de pago en especie, esta comparación es relativamente sencilla: donde los obreros reciben más productos no cabe duda que el salario es más elevado (claro está que si los productos son iguales, pues de no ser así, la comparación sólo puede ser aproximada.)

Bajo tal forma monetaria de pago las dificultades aumentan. En este caso no ocurre en modo alguno que si el obrero de determinado sitio recibe el doble de dinero que el de otro el salario del primero es realmente más elevado. El dinero que un obrero recibe sólo tiene valor para él porque le permite comprar artículos de consumo. Si en un país el salario es de cinco chelines y en otro de dos y medio, y en el primer país los artículos consumidos por el obrero cuestan el doble que en el segundo, en realidad los salarios son en ambos países iguales.

Así, pues, es necesario distinguir entre salario nominal (cantidad monetaria) y salario real. Para tener una idea clara del salario real es necesario saber cuántos artículos de consumo (pan, carne, vestidos, etc.) pueden adquirirse con una cantidad dada de dinero.

Sólo es posible comparar los salarios monetarios en un mismo lugar y en una misma época, pues de lo contrario, puede incurrirse fácilmente en error.

No es esto todo, sin embargo. Al examinar el tipo de salario tenemos que tener en cuenta la duración de la jornada de trabajo y la intensidad de éste, es decir, la cantidad de fuerza de trabajo gastada. Si los obreros de un país reciben por diez horas de trabajo lo mismo que reciben los de otro por doce horas, los salarios del segundo país deben considerarse inferiores a los del primero. Si la jornada de trabajo es en ambos países la misma, por ejemplo, diez horas, pero el trabajo es en el segundo país más intenso, los salarios del segundo país siguen siendo más bajos.

Todas estas dificultades motivan las interminables discusiones que tienen lugar en la literatura económica acerca de si los salarios han subido o no en un lugar dado y durante una época determinada.

En todo caso, los salarios no constituyen otra cosa que el precio de mercado de la fuerza de trabajo. Por término medio corresponden aproximadamente al *valor* de la fuerza de trabajo.

Como ya hemos explicado, el valor de la fuerza de trabajo, es el valor de los artículos que satisfacen las necesidades habituales del obrero y de su familia. No obstante, esto requiere algunas explicaciones complementarias.

En primer lugar, las necesidades artificialmente desarrolladas del obrero contribuyen a formar el valor de la fuerza de trabajo casi tanto como sus necesidades naturales. La observación ha demostrado que donde, debido a condiciones favorables, los salarios se han mantenido por un largo período de tiempo a un nivel elevado, rara vez retornan a su nivel antiguo. No obstante, si los salarios bajan, ocurre con frecuencia que los obreros reducen su consumo de pan, carne, etc., con el fin de poder comprar tabaco, vino o cerveza, te, periódicos, libros, etc.

En segundo lugar, cuando decimos que los artículos necesarios para satisfacer las necesidades de la familia del obrero contribuyen a formar el valor de la fuerza de trabajo, nos referimos al número de artículos necesarios para mantener a una familia *media*. Sin embargo, si en la sociedad dada vende su fuerza de trabajo más de un miembro de la familia, en ese caso el promedio de *todos los salarios reunidos* debe ser suficiente para satisfacer las necesidades de la familia.

En general, la parte de la totalidad del producto social que reciba la clase obrera debe ser suficiente para permitir que la fuerza de trabajo *se reproduzca*, de modo que siempre haya la cantidad necesaria de obreros de las diversas clases al servicio de los capitalistas. Esto quiere decir que los salarios deben bastar para la vida del obrero y para la propagación de la raza, pues de no ser así, la clase obrera acabaría por extinguirse, y el sistema capitalista desaparecería. El mismo principio puede aplicarse a los salarios especiales de los obreros especializados. La disminución constante de los salarios de los obreros que han invertido mucho tiempo en aprender su profesión y que requieren determinado nivel de vida conduciría al deterioro de la calidad de su propia fuerza de trabajo e impediría la propagación de obreros como ellos.

Tras estas observaciones sobre los salarios en general, vamos a examinar la cuestión de los salarios en el período de la manufactura y de la maquinaria.

En el período de la manufactura desarrollada subsiste todavía el trabajo manual como bajo el sistema del artesanado. Por este motivo la pericia individual del obrero encierra, como antes gran importancia.

Con la división técnica del trabajo, unas operaciones pasan a ser más complejas que otras y requieren distinta destreza y diferentes períodos de preparación. Bajo el sistema de la manufactura, los obreros se dividían en varias categorías, según la dificultad y la duración del aprendizaje, y el tipo de salarios variaba con arreglo a esas categorías.

La categoría inferior se hallaba constituida por el obrero no especializado, representante del trabajo “simple” en el período de la manufactura. Su trabajo no exigía una preparación especial y cualquiera podía ejecutarlo. Este obrero recibía un salario que correspondía a sus necesidades, poco desarrolladas todavía. Los campesinos sin tierra, los vagabundos y los mendigos eran los que formaban la inmensa mayoría de esta categoría de trabajadores.

Los obreros especializados constituían algo así cómo una aristocracia obrera y recibían mucho más que los otros. También se hallaban divididos a su vez en distintos grados, con arreglo a su pericia y a su paga. Esta categoría de obreros fue formada en un principio por maestros artesanos arruinados y por antiguos jornaleros.

Teniendo en cuenta que los salarios son determinados por el valor de la fuerza de trabajo, es decir, por el valor de los artículos que satisfacen las necesidades vitales de los obreros, no es difícil comprender que en el período de la manufactura existieran grandes y permanentes

diferencias de salarios. Toda vez que ejecutaban distintas funciones en la producción y gastaban distintas cantidades de fuerza de trabajo socialmente necesaria en el proceso productivo, las distintas categorías de obreros tenían distintos tipos de necesidades. Incluso diferían en su origen, puesto que unos procedían de grupos más ricos o más pobres que otros de la sociedad. Pero ¿por qué el capitalista tenía en cuenta los distintos tipos de necesidades? ¿Por qué no reducía el salario del obrero especializado al mismo nivel que el del peón? Seguramente no se preocupaba lo más mínimo del tiempo que el obrero pudiera haber convertido en su preparación, y en cuanto a los intereses de la sociedad, le tendrían sin cuidado.

En primer lugar, es evidente por sí mismo que un obrero especializado defiende a toda costa un nivel de existencia superior. En la historia de las luchas obreras en Inglaterra ha podido observarse más de una vez que cuando los salarios descendían excesivamente, esos obreros preferían ejecutar el trabajo de los simples peones, cuya paga era menor, pero que exigía un gasto más reducido de energía nerviosa. En segundo lugar, en la lucha por los salarios, los obreros especializados se encuentran colocados en condiciones mucho más favorables que los no especializados. Entre los primeros hay menos concurrencia y es menos fácil substituidos; en una palabra, la relación de la oferta y la demanda es más favorable para ellos, por lo que el capitalista encuentra más difícil mermar por la fuerza sus salarios.

De todas formas, la inmensa mayoría del proletariado se hallaba formado por los obreros poco o nada especializados. Procedentes de las clases sociales oprimidas y debilitadas económicamente hasta el máximo grado, desarrollaban sus necesidades con extraordinaria lentitud. Por este motivo, en los siglos XVI y XVII los salarios eran muy bajos. Esto puede aplicarse a la agricultura en mayor grado que a la manufactura, porque en la primera apenas existía el trabajo “especializado” y las necesidades de los trabajadores eran particularmente exiguas.

Una de las circunstancias que favorecían al obrero en el período de la manufactura era que todavía no se había difundido el trabajo de las mujeres y de los niños. Por regla general, sólo un miembro de la familia vendía su fuerza de trabajo, y la fuerza de trabajo de una sola persona proporcionaba los medios de existencia de toda la familia. Debido a esto, la mujer seguía limitándose al cuidado de la casa.

Los bajos salarios del período de la manufactura solían ir acompañados de una jornada de trabajo muy larga y de una reducida intensidad del trabajo. Ello se debía, en cuanto a los representantes del trabajo complejo, a su favorable posición en el mercado de trabajo, y por lo que respecta a los representantes del trabajo simple, debíase en gran medida al escaso desarrollo de sus necesidades.

Posteriormente, la duración de la jornada de trabajo fue regulada por la ley, estableciéndose una jornada *mínima*. En Inglaterra, por ejemplo, fueron dictadas leyes en el siglo XVII que fijaban la jornada de trabajo en once o doce horas e imponían multas a los patronos y obreros que hicieran contratos privados para una jornada más corta.

En la práctica, sin embargo, estas leyes no eran obedecidas, y se recurría a innumerables argucias para eludirlas cuando no se infringían claramente.

En las últimas fases del período manufacturero cambió la situación en perjuicio de los obreros. La afluencia continua de los campesinos expropiados y la decadencia de la pequeña industria aumentaron el número de proletarios. Ni la manufactura ni lo que aun quedaba del artesanado eran capaces de proporcionar suficientes salarios a esta masa de gentes hambrientas, y la concurrencia fue agudizándose cada vez más en el mercado del trabajo. Sin embargo, la duración de la jornada de trabajo no aumentó sino muy paulatinamente.

Tal era la situación en las primeras fases del desarrollo de la industria capitalista mecánica. La división del trabajo en la manufactura había motivado la división de la clase obrera en varios grupos con distintos salarios, correspondientes a la distinta complejidad del trabajo que

ejecutaban y al distinto grado de preparación y pericia de los obreros. Debido a esto, no existía una sola clase obrera: había varias clases de obreros que vivían en condiciones muy dispares.

Al abolir la división del trabajo de la manufactura y sustituirla por la especialización de la máquina, la producción mecánica tiende a abolir las antiguas diferencias de los salarios y a nivelados para todos los obreros. Si como consecuencia de la introducción de la maquinaria la función productiva de los obreros se unifica, también tienen que unificarse sus condiciones materiales de existencia.

Con ayuda de la máquina, el trabajo requiere tan escasa preparación, que cualquiera puede ser capaz de realizarlo en muy poco tiempo. Todas las antiguas categorías quedan reducidas a una sola, que en muchos respectos es similar a la del obrero no especializado. La principal diferencia entre ambos consiste en que el obrero de la máquina tiene que tener alguna instrucción, pues de no ser así sería peligroso e improductivo encargarle de un mecanismo muy complejo, que, al menos en cierta medida, debe entender para poder dirigirlo. Y cuanto más automática sea la función de la máquina, menos ayuda física directa exige del obrero y más esfuerzo puramente mental requiere.

Así, pues, como el trabajo manual del peón no especializado, el trabajo del obrero de la máquina se convierte en trabajo *simple*, es decir, en trabajo que exige un mínimo de aprendizaje y de instrucción para la participación en el trabajo social.

Pero este mínimo comprende una inteligencia general del obrero, que aumenta a medida que se desarrolla el proceso.

El aumento de la inteligencia se haya relacionado forzosamente con un tipo de vida superior y, por consiguiente, con un tipo más elevado de salarios. Así, aunque todo capitalista se esfuerza por reducir los salarios todo lo posible, las *exigencias de la producción* le obligan a conformarse con el alza real de los salarios. Aun cuando consiguiera por algún tiempo vencer las pretensiones de los obreros en tal sentido, como éstos no podrían satisfacer sus crecientes necesidades, no se adaptarían perfectamente a la máquina y serían, por tanto, improductivos para él.

Aparte de los representantes del trabajo mecánico simple, sigue tomando parte en la producción un grupo especial de representantes del trabajo complejo, a saber: el personal técnico, intelectual: ingenieros, técnicos, químicos, directores, administradores, contables, etc. Este grupo, relativamente pequeño, se distingue en absoluto de los obreros ordinarios por lo que respecta a los salarios recibidos. Como grupo intermedio entre el patrono y el obrero en el capitalismo mecánico, no puede ser incluido en la clase obrera.[6]

El trabajo de las mujeres y los niños fue empleado en el período manufacturero; pero sólo en pequeña escala. En la manufactura, el trabajo requiere una energía física que no suele ser poseída por las mujeres y los niños, es decir, la energía del hombre adulto. Por este motivo, en el período manufacturero era rara la concurrencia que hacía el trabajo de las mujeres y los niños del hombre.

Bajo el sistema de la producción mecánica, el trabajo manual es insignificante, y la mayor parte del trabajo no requiere la energía física del varón adulto.

---

[6] Sin embargo, es tendencia peculiar del capitalismo mecánico acercar cada vez más la función productiva, la posición social y la mentalidad de este grupo al trabajo menos complejo. Esta tendencia afecta principalmente al sector inferior y más numeroso del personal intelectual, que poco a poco pierde su línea divisoria y se confunde con el sector no privilegiado de los obreros. Por lo que respecta al sector más reducido del personal intelectual, que ocupa los puestos más elevados al servicio del capitalista y está más cerca de él, por su origen y sus hábitos, la tendencia opera de modo distinto. A medida que las relaciones económicas se desarrollan y definen este sector superior, se asocia definitivamente con la clase capitalista.

Por este motivo, el trabajo de las mujeres y de los jóvenes es empleado cada vez más, y donde no se precisan ni energía física ni inteligencia aparece en escena el trabajo de los niños. En gran número de casos resulta más ventajoso para el capitalista sustituir el trabajo del varón adulto con obreros más baratos, aunque físicamente más débiles.

El resultado es que la concurrencia entre los obreros aumenta por la aparición en el mercado de nueva fuerza de trabajo, y los salarios disminuyen proporcionalmente a medida que aumenta el empleo del trabajo de los niños. No es difícil adivinar a qué nivel tienden a descender los salarios. Con arreglo a la ley del valor, los salarios deben corresponder a los precios de los artículos habituales de consumo de una familia obrera. Ahora sin embargo, no se trata ya del salario de un solo miembro de la familia, sino de todos los miembros de ésta que venden su fuerza de trabajo, considerados en total. Ahora, como antes, la familia recibe por término medio lo necesario para su existencia, consistiendo la diferencia en que esto es ganado, no sólo por el cabeza de familia, sino también por su esposa y sus hijos.

El empleo del trabajo de las mujeres y los niños aumenta con el desarrollo del capitalismo. Las diferencias entre los salarios de los hombres, de las mujeres y de los niños son muy considerables, y sólo en parte pueden explicarse por la inferior capacidad de los últimos. Aun cuando se comparan iguales trabajos, se observa que el hombre recibe más que la mujer y todavía más que el niño. La razón consiste en que las mujeres y los niños tienen menos conciencia de clase y luchan con menos energía en defensa de sus intereses.

Los resultados sociales del trabajo de las mujeres y de los niños son muy complejos y tienen su lado bueno y su lado malo.

Por una parte, aumenta la concurrencia entre los obreros y coloca a éstos en una dependencia mayor que antes con respecto al industrial. Entonces es más fácil reemplazar a los obreros y el número de parados aumenta. La vida de la fábrica significa para las mujeres, y en particular para los niños, un agotamiento prematuro del organismo, y conduce a la degeneración física de los obreros. Asimismo, destruye los hogares, pues aparta a la esposa del marido y a la madre del hijo, lo cual motiva innumerables sinsabores. Al mismo tiempo, sin embargo, la mujer se emancipa de su anterior esclavitud doméstica. Al convertirse en trabajador independiente y conseguir de este modo su independencia económica, obtiene poco a poco derechos iguales a los de su marido. La situación de los niños mejora también en este sentido y se les reconoce algunos derechos.

La significación fundamental del trabajo de las mujeres y de los niños ha de buscarse en el desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad, que se consigue con la completa participación de las mujeres y de los niños en el sistema de cooperación. Estos son los efectos *buenos* de la aplicación del trabajo de las mujeres y los niños. Los *malos* son un simple resultado de la manera cómo se aplica este trabajo en el moderno sistema capitalista de producción, y no son inherentes a otros sistemas. Estos malos efectos pueden ser modificados siempre por la legislación y suprimidos en absoluto desde luego mediante una reconstrucción radical de la sociedad.

3. El ejército de reserva del capitalismo.

El trabajo de las mujeres y los niños no constituye la única causa del aumento del número de parados. Una causa más importante es el rápido aumento de la productividad del trabajo como consecuencia de la aplicación de la maquinaria, que hace superfluas grandes masas de obreros para la producción capitalista y los aleja del sistema de producción. De este modo se crea una masa de obreros sin trabajo de unas dimensiones superiores a cuanto haya podido verse en las fases precedentes del desarrollo social.

En el sistema capitalista, considerado como un todo, incluso este sector de la clase obrera tiene importancia productiva; sirve como *reserva* de fuerza de trabajo para las necesidades de la producción. Cuando las condiciones favorables del mercado inducen a los capitalistas a extender la producción, este ejército de reserva se encuentra a su disposición, y de este modo no hay escasez de fuerza de trabajo.

A medida que la producción se desarrolla, este ejército de reserva es absorbido, debido a lo cual disminuye transitoriamente. Pero el desarrollo de la técnica y la contratación del mercado aleja nuevamente a una parte de los obreros de la producción. (Una de las fuerzas que más influyen en este sentido son las crisis industriales, acerca de las cuales hablaremos más adelante.) La aparición de la nueva maquinaria, que origina el aumento rápido del ejército de reserva, origina también su disminución gradual. La maquinaria reduce el precio de las mercancías, de suerte que el círculo de compradores se ensancha, el aumento de la demanda permite un aumento de la población y el obrero que había sido desplazado por la máquina encuentra ocupación de nuevo. Sin embargo, no todo el ejército de reserva consigue volver a la industria. Frecuentemente la reducción en el número de obreros empleados no es transitoria, sino permanente. Por ejemplo, en Inglaterra, durante el período de 1830-45, a pesar de haber aumentado el rendimiento de la industria algodonera en un 142 por 100, el número de obreros empleados se redujo en un 4 por 100.

Por regla general, con el progreso de la maquinaria el ejército de reserva aumenta. La concurrencia del ejército de reserva con los obreros empleados conduce a la reducción de salarios. El perfeccionamiento de los medios de comunicación contribuye a colocar a todo el ejército de reserva de cada país a la disposición de cada patrono individual, de suerte que la crisis de trabajo en un sitio afecta al mercado de trabajo de otros.

Junto a los obreros como tales, la máquina desplaza a pequeños productores independientes que antes vivían del trabajo manual y que no pueden competir con la máquina. En los países atrasados en donde se introduce la maquinaria, no de un modo paulatino, sino rápidamente, o que se convierten de súbito en un mercado para los productos mecánicos de países más desarrollados, se forma en poco tiempo un gran *ejército de reserva* para la producción en gran escala, la mayor parte del cual perece antes de ser necesitado por los capitalistas. Tal fue el resultado obtenido con la introducción de la maquinaria textil inglesa en las Indias orientales durante la década del treinta del pasado siglo. Si hay posibilidad, el nuevo ejército de parados busca trabajo en países capitalistas más desarrollados. Así, los pequeños productores de China, arruinados por el capital europeo y el capital naciente de China, emigraron en masa a la costa occidental de América. Esta concurrencia ejerce una influencia depresiva sobre el mercado de trabajo local, tanto más cuanto que, debido a su reducidísimo tipo de existencia, los nuevos concurrentes pueden vender su fuerza de trabajo increíblemente más barata. Todo esto puede aplicarse, no ya a países económicamente atrasados como China, que caen dentro de la esfera del capitalismo europeo, sino también a los sectores económicamente atrasados de las sociedades capitalistas. En la medida en que el desarrollo industrial afecta a estos sectores atrasados —priva de tierra al campesino, arruina al trabajador doméstico y al artesano— la fuerza de trabajo empieza a afluir de estos sitios a los centros industriales, a los mercados de trabajo de la producción en gran escala, y frecuentemente estallan conflictos entre los obreros locales y los recién llegados, porque éstos hacen descender los salarios.

El sector desocupado de la clase obrera constituye la más pura forma de la *superpoblación relativa*. Los medios de existencia del ejército de reserva capitalista son diversos y precarios, hallándose constituidos por el ahorro previo, la caridad pública, el robo, la prostitución, etcétera, y, por supuesto, no cabe hablar de la satisfacción de sus necesidades. El hambre, el frío, la miseria y hasta la muerte por agotamiento: tal es la suerte reservada a esta parte de la clase trabajadora.

4. La tributación.

La sociedad capitalista se haya formada por clases que tienen intereses antagónicos. En su forma puramente abstracta está formada por burguesía y proletariado, clases que sostienen una lucha incesante por el reparto del producto de la industria. La burguesía se esfuerza por aumentar la plusvalía que constituye su parte, en tanto que el proletariado pugna por aumentar los salarios que son gastados en la reproducción de su energía humana. Sin embargo, como la plusvalía y los salarios constituyen partes de un mismo todo —el producto social anual creado por los obreros-, la lucha vital entre ambas clases adopta inevitablemente la forma de una lucha de clases tácita o explícita.

Si esto es así, la sociedad capitalista está formada por dos clases fundamentalmente hostiles; si entre estas dos clases existe una lucha incesante; si, a pesar de todo, la sociedad no se desmorona, es evidente que tiene que haber algo que sostiene el sistema existente. Esto quiere decir, ante todo, que tiene que haber alguna organización que protege la burguesía privada, que mantiene a la clase obrera en la sumisión y ayuda a la burguesía a explotarla. Esta organización es el *Estado* burgués, con su burocracia, su ejército permanente, su policía, sus tribunales, sus cárceles, etc.

El Estado capitalista es la fuerza que permite a la burguesía fortalecer y perpetuar las relaciones productivas existentes. Por lo tanto, el Estado capitalista es, en primer lugar, el arma de dominación de clase de la burguesía (la clase *gobernante* o *dominante*), la cual tiene en sus manos todo el aparato del Estado, lo mismo si se trata de una monarquía constitucional o absoluta que de una república democrática.

Pero las funciones del Estado no terminan aquí.

La característica fundamental del sistema capitalista de producción es su anárquica estructura. Compónese de centenares de miles de empresas individuales, solamente relacionadas entre sí por medio del cambio. No existen entre ellas otros vínculos más estables. La consecuencia de esto es la concurrencia, o, en otras palabras, la lucha de todos contra todos. Pero algunas unidades productivas, algunas empresas tienen intereses comunes. Estos son los intereses de la clase capitalista considerada como un todo. Además de la organización necesaria para mantener a los obreros en la sumisión, la burguesía tiene que tener un aparato para la ejecución de las funciones generales técnicamente necesarias en el sistema capitalista de producción. Estás funciones comprenden la organización de los medios de comunicación, la regulación de la circulación de la moneda, la instrucción pública (que es un instrumento poderoso para el desarrollo de las fuerzas productivas y, por consiguiente, para toda la sociedad burguesa), la asistencia médica para las masas (cuya constante falta de salud destruiría la fuerza de trabajo necesaria para la burguesía y, en caso de epidemia, pondría en peligro la salud de las clases superiores), etc. Todas estas funciones son ejecutadas por el órgano de dominación de la burguesía: por el Estado capitalista.

Ahora bien; el Estado necesita *medios* para la ejecución de estas funciones, y estos medios son obtenidos con la *tributación* impuesta a las rentas nacionales del país, es decir, a la totalidad de los productos creados anualmente en ella. Esto plantea la siguiente cuestión: ¿de dónde saca el Estado sus impuestos, de la plusvalía o de los salarios? El análisis abstracto demuestra que en la sociedad capitalista *pura* los impuestos sólo pueden ser obtenidos de la plusvalía. Como ya hemos explicado, los salarios son aquella parte del producto social que se utiliza para la reproducción de la energía humana de la clase obrera, para el mantenimiento de la existencia del proletariado, y expresa el valor normal de la fuerza de trabajo aplicada a la industria, el valor de los medios de vida del obrero. El gasto de una parte determinada del producto social para el sostenimiento de los obreros es tan necesario para el sistema capitalista como el gasto de la sustitución de la maquinaria desgastada y de la fabricación de nuevos utensilios. Si el sistema

capitalista diera a la clase obrera menos del valor normal de la fuerza de trabajo, los obreros empezarían a degenerar y perecer, lo cual significaría la destrucción, de las fuerzas productivas fundamentales y, por consiguiente, el desmoronamiento general del sistema capitalista.

Las formas de tributación usualmente reconocidas son directas e indirectas. Los impuestos indirectos son los fijados a mercancías como el té, el azúcar, la sal, etcétera. Los impuestos directos son los fijados al capital, la tierra, las casas, los individuos y las rentas. La característica de los impuestos indirectos consiste en que pueden ser transferidos por la persona a quien han sido fijados en un principio a una tercera persona, esto es, al consumidor. En cuanto a los impuestos directos, suele suponerse que no pueden ser transferidos; pero esto sólo puede aplicarse íntegramente al caso del impuesto progresivo sobre la renta.[7] Sea como fuere, esta división ha sido establecida por el hecho de que los métodos de recaudación varían en cada caso y exigen un aparato técnico diferente.

Podría parecer que la definición que hemos dado anteriormente de la tributación indirecta se haya en contradicción con lo que hemos dicho respecto a que los impuestos eran satisfechos con la plusvalía, puesto que los impuestos indirectos, que son fijados por lo general sobre los artículos de consumo, son transferidos a los *consumidores*, que en la sociedad capitalista idealmente desarrollada son principalmente los obreros, por lo cual los impuestos son sacados de los ingresos de los obreros, es decir, de los salarios. Pero esto sólo es una contradicción aparente, porque la introducción de los impuestos indirectos motiva una reducción de los salarios reales por debajo del nivel del valor de la fuerza de trabajo, y esto, como ya se ha explicado, origina inevitablemente una elevación de los salarios monetarios a costa de la plusvalía del capitalista.

Todo esto, sin embargo, se aplica al capitalismo en su forma perfecta, es decir, a una sociedad capitalista en la que sólo hay burguesía y proletariado, y en donde no existen clases intermedias como los pequeños artesanos, los campesinos y los pequeños productores en general. En los países capitalistas atrasados, en donde la pequeña burguesía y, en particular, los campesinos constituyen la inmensa mayoría de la población, el Estado se sirve de la tributación indirecta para obtener una renta enorme de las ganancias de la pequeña burguesía. Al hacer esto, no sólo se apodera de aquella parte de sus ganancias que corresponden a la plusvalía, sino que muchas veces absorbe también una parte del producto necesario que corresponde a los salarios.

En los países atrasados o que empiezan a seguir el camino del desarrollo capitalista, la tributación indirecta, que apenas toca a la plusvalía de la clase capitalista y afecta casi exclusivamente a la pequeña burguesía, sirve de instrumento poderoso para la expropiación de los productores independientes. En unión del capital de los usureros mercantiles, la tributación

---

[7] Entre los impuestos directos se encuentran los fijados sobre los bienes inmuebles. Estos impuestos, a diferencia de los fijados a los individuos (por ejemplo, el impuesto sobre la renta, determinado sobre la totalidad de la renta de las propiedades del contribuyente) son establecidos sobre cosas que producen beneficios o que tienen valor, como edificios, tierras, empresas, etc., y, por lo tanto, pueden ser transferidos al consumidor. ¿Cuál es, por ejemplo, el resultado de un impuesto sobre las fincas urbanas? El propietario de una casa, lo mismo que el capitalista, sólo invertirá su capital en el inmueble si éste ha de producirle el tipo habitual de beneficio. Si la fijación de un impuesto reduce sus beneficios, su tipo de beneficio será inferior al de los demás capitalistas. La consecuencia será que la construcción de casas sufrirá una paralización temporal y los alquileres subirán hasta que los beneficios del propietario de inmuebles alcancen el nivel normal, lo cual significa que el impuesto ha sido transferido a los inquilinos o arrendatarios. Se verá, por lo tanto, que los impuestos directos sobre los bienes inmuebles sólo son directos en cuanto a la forma de su imposición: en la realidad no son más que una forma de tributación indirecta.

indirecta expropia a los artesanos y campesinos y los arroja a las filas de los obreros asalariados. Esto adopta una forma particularmente agudizada en las colonias, en donde las naciones capitalistas avanzadas aplican deliberadamente el sistema de la tributación indirecta con el fin de arruinar a los indígenas.

Todo esto, sin embargo, sólo se aplica a países atrasados que conservan vestigios de la producción precapitalista. En las sociedades capitalistas completamente desarrolladas, tanto los impuestos directos como los indirectos son extraídos en último término de la plusvalía. Pero si es así, ¿por qué el proletariado de todos los países civilizados sostiene una lucha tan decidida por la abolición de los impuestos indirectos y su sustitución por los impuestos directos?

La razón consiste en que en los países capitalistas sólo los impuestos indirectos son extraídos *en último término* de la plusvalía. A su primera introducción aumentan la masa de plusvalía a costa de los salarios. Esto significa un aumento en el tipo de explotación en una escala social y, por consiguiente, un empeoramiento absoluto de la situación de la clase obrera. Ya hemos dicho anteriormente que la participación de los obreros en el producto social no puede ser inferior a cierto mínimo, es decir, a los medios necesarios de existencia. No quiere decirse, sin embargo, que en cuanto los impuestos indirectos reducen los salarios bajo este nivel éstos se elevan de nuevo automáticamente; antes al contrario, no se elevan sino después de severas luchas de clases —huelgas, etc.—, y frecuentemente los obreros tienen que hacer considerables esfuerzos para recuperar el nivel de existencia precedente, sin que lo consigan a veces sino después de muchísimo tiempo.

Por otra parte, la tributación indirecta tiene un carácter regresivo, pues pesa principalmente sobre los que menos ingresos tienen. Los impuestos indirectos suelen ser fijados sobre artículos de consumo general, como la sal, las cerillas, el azúcar o el tabaco. Si la renta de una persona es mil veces superior a la de otra, ello no quiere decir que la primera compre mil veces más cerillas o sal que la segunda; podrá comprar tres o cuatro veces más. Es decir, que una persona con una renta de 100.000 libras sólo pagará tres o cuatro veces más impuesto que la persona que tiene una renta de 100 libras, de suerte que si la segunda paga el 1 por 100 de su renta en impuestos, la primera pagará solamente el 0,004 por 100.

Todas estas razones obligan al proletariado a luchar por la completa abolición de la tributación indirecta regresiva y por la implantación de un impuesto *progresivo* sobre la renta. Este impuesto es fijado sobre las rentas y empieza por las de determinada magnitud. No afecta a la renta ganada y además aumenta en proporción al aumento de la renta e impone la carga más pesada sobre las rentas mayores.

Así, las rentas de 200 a 300 libras tributan el 1 por 100;de300a700,el1ymediopor100,yasí sucesivamente. El impuesto progresivo sólo aumenta hasta cierto límite, pues de lo contrario podría llegar hasta el 100 por 100 y absorber la totalidad de la renta.

Por medio del impuesto progresivo sobre la renta, se puede evitar la ruina demasiado rápida de los pequeños productores, los campesinos y los artesanos, cosa perjudicial para el proletariado, porque crea un ejército enorme de desocupados, y acaso también para el capitalista, porque destruye la capacidad adquisitiva de las masas campesinas y disminuye de este modo la demanda de sus productos.

El establecimiento de un solo impuesto progresivo sobre la renta es una de las reivindicaciones que propugna el proletariado en la lucha que sostiene dentro del marco del Estado democrático burgués. Con la implantación del socialismo, todos los impuestos, incluso el progresivo sobre la renta, serán innecesarios, porque la totalidad del producto social, tanto el necesario como el excedente, se hallará a la disposición de la sociedad para ser empleado en la satisfacción de sus necesidades.

6. Principales tendencias en el desarrollo del capitalismo.

La clase económicamente predominante en el sistema capitalista es la burguesía industrial. La principal fuerza motriz del desarrollo de este sistema es, lo mismo que antes, la concurrencia, con sus resultados psicológicos, la lucha por una acumulación ilimitada y por la ilimitada expansión de las empresas.

Veamos cómo operan estas fuerzas de desarrollo dentro del límite de las distintas empresas y cómo influyen en las relaciones que a éstas unen. Como la participación del capitalista en la distribución social es la plusvalía, su única finalidad al organizar la producción es acrecentar la plusvalía creada por su empresa.

La cantidad de plusvalía obtenida de una empresa dada se haya determinada por dos condiciones: en primer lugar, por la cantidad de plusvalía creada por cada obrero, y en segundo lugar, por el número de obreros empleados. Aumentando la primera o los segundos, el capitalista aumenta la cantidad de plusvalía de su empresa. Supongamos el tiempo de trabajo necesario en cinco horas y el tiempo de trabajo suplementario también en cinco horas. El método más sencillo de aumentar la plusvalía creada por cada obrero será evidentemente aumentar el tiempo de trabajo suplementario, y en este caso la jornada de trabajo es prolongada. Si la jornada de trabajo aumenta de diez horas a doce, los valores suplementarios o plusvalías serán creados, no durante cinco horas, sino durante siete horas diarias, y la cantidad de plusvalía aumentará en un 40 por 100. Pero la prolongación de la jornada de trabajo tiene sus límites: es físicamente imposible hacerla pasar de veinticuatro horas diarias. Por otra parte, el organismo del obrero no puede resistir un esfuerzo demasiado prolongado, obteniéndose en tal caso un trabajo menos intenso y de inferior calidad. Una jornada de trabajo demasiado larga puede resultar menos beneficiosa para el capitalista que otra más corta. Por ejemplo una jornada de quince horas sería menos beneficiosa que una de doce si el trabajo fuera en la primera tres veces menos intenso que en la segunda. Por último, los obreros no se conformarían con una jornada de trabajo demasiado larga y emprenderían una lucha enérgica contra los patronos.

Junto a la prolongación directa de la jornada de trabajo aparece en cierta fase del desarrollo de la producción de una manera *encubierta* de prolongarla. Cuando, al extender sus propios cultivos, los terratenientes feudales se adueñaron de las tierras pertenecientes a los campesinos que de ellos dependían, la expropiación completa de éstos presentó serios inconvenientes: los campesinos expropiados se marchaban a las ciudades porque no se les dejaba nada en el campo para vivir y los terratenientes corrían el peligro de quedarse sin fuerza de trabajo. Para evitarlo, los terratenientes dejaron a los campesinos reducidos lotes de tierra, tan reducidos que sus ocupantes sólo podían obtener en ellos una exigua parte de sus medios de existencia y se veían obligados, por lo tanto, a ofrecer su fuerza de trabajo al terrateniente. Los salarios que los campesinos recibían no representaban todo el valor de la fuerza de trabajo, sino que eran ajustados de modo que entre ellos y la renta que les producía su pequeño lote de tierra reunieran el precio de los medios necesarios de subsistencia.

En las primeras fases del desarrollo de la producción en gran escala fue aplicado el mismo método a la industria manufacturera; los obreros recibían un pequeño lote de tierra para el cultivo de hortalizas, y los salarios eran reducidos en proporción a los ingresos obtenidos del mismo. Unas veces eran reducidas las tarifas de salarios y otras se hacían deducciones de éstos como pago por el uso de dicha tierra.

En ambos casos el resultado es el mismo: la jornada de trabajo es aumentada para el labrador o para el obrero fabril con el número de horas que consagra al cultivo de su lote. Al mismo tiempo se hace inevitable el agotamiento absoluto y la pérdida de vitalidad del trabajador. No obstante, éste se siente atado al lugar por el atractivo que sobre él ejerce el hecho de que tiene un negocio propio, aunque raquítico.

El reparto de la tierra entre los campesinos después de la abolición de la servidumbre conduce prácticamente a los mismos resultados económicos. Los lotes que los campesinos reciben son tan pequeños que no pueden mantener a sus propietarios o absorber toda su fuerza de trabajo. El campesino se ve obligado, o bien a vender su fuerza de trabajo sobrante al terrateniente, o bien a tomar en arriendo otra parcela de tierra. Las condiciones del arriendo de ésta son tales que un estudio detenido demuestra que dicho arriendo constituye una forma encubierta de vender la fuerza de trabajo. Los ingresos obtenidos en esta parcela sólo son suficientes para complementar las ganancias del campesino de modo que éstas lleguen al nivel del valor de los medios necesarios de vida. El terrateniente prefiere arrendar su tierra en pequeñas parcelas a explotar el cultivo en gran escala por sí mismo, porque de este modo obtiene una mayor cantidad de trabajo.

Semejante sistema sólo ofrece ciertas ventajas al capitalista en tanto no hay necesidad imperiosa de aumentar el rendimiento del trabajo y mientras la cuestión de la calidad no es de gran importancia. Por este motivo desaparece con el transcurso del tiempo, primero en las industrias manufactureras, que se desarrollan más rápidamente, y después, poco a poco, en la agricultura (en la que todavía hoy da señales de vida).

El aumento de la intensidad del trabajo encierra casi la misma significación que la prolongación de la jornada. En este caso, tiene lugar el gasto de una mayor cantidad de fuerza de trabajo en un número menor de horas. Aparte de algunas consideraciones de menor importancia (como, por ejemplo, que con una jornada más corta se gasta menos en alumbrado, etc.), al industrial le es igual aumentar la jornada de diez horas a once que aumentar la intensidad del trabajo en una décima parte. El método usual de aumentar la intensidad del trabajo consiste en introducir el trabajo por pieza o a destajo. En las primeras fases del capitalismo este sistema de aumentar la plusvalía desempeñó un papel relativamente insignificante, porque es casi incompatible con una larga jornada de trabajo, como la establecida habitualmente entonces, y porque el escaso nivel de desarrollo de la clase obrera, su poca alimentación y, en general, sus reducidas necesidades, hacían simplemente imposible una gran intensidad del trabajo.

Si la jornada de trabajo sigue siendo la misma y el tiempo de trabajo necesario disminuye, el tiempo de trabajo suplementario y la plusvalía aumentan. Por ejemplo, si en una jornada de doce horas el tiempo de trabajo necesario es reducido de seis horas a cinco, el tiempo de trabajo suplementario es aumentado de seis horas a siete.

Pero ¿de qué manera es reducido el tiempo de trabajo necesario? Evidentemente reduciendo el valor de la fuerza de trabajo.

El valor de la fuerza de trabajo es el valor de los medios necesarios de vida del obrero, es aquella cantidad de la fuerza de trabajo social necesario para su reproducción. Si estos medios de vida —pan, carne, vestidos, etcétera— pueden ser producidos con menos gasto de fuerza de trabajo que antes, es decir, si la productividad del trabajo en la agricultura, en la industria textil, etcétera, aumenta, el valor de la fuerza de trabajo disminuye.

Así, el valor de los artículos que suele consumir un obrero en un día representa cinco horas, y con el desarrollo de los medios de producción es reducido a cuatro, en una jornada de trabajo de diez horas el tiempo de trabajo suplementario aumentará de cinco horas a seis y el tipo de plusvalía aumentará del 100 por 100 al 150 por 100. Al mismo tiempo, el salario del obrero descenderá de dos chelines y medio diarios a dos chelines. Con este dinero podrá comprar los mismos artículos de consumo que antes.

Con el aumento de la productividad del trabajo aumenta simultáneamente la plusvalía de todos los capitalistas de la sociedad dada. En determinadas circunstancias, sin embargo, el capitalista individual puede reducir el tiempo necesario en su empresa y aumentar así el tiempo suplementario. Esto ocurre cuando se encuentra en condiciones de poder aumentar la productividad del trabajo en su empresa por encima del nivel normalmente establecido en la

rama de la industria de que se trate. Puede, por ejemplo, implantar en su empresa una mayor división del trabajo que la que existe en las otras o introducir una máquina cuyo empleo no se ha generalizado todavía.

Cuando un capitalista individual aumenta la productividad del trabajo en su fábrica, la plusvalía de ésta aumenta también. Sin embargo, este fenómeno es completamente transitorio. Poco a poco los demás capitalistas introducen las mismas mejoras en sus fábricas, y los que no poseen suficientes medios para hacerlo son aniquilados por la concurrencia. En este caso el método usual de fabricación sufre una modificación y el tiempo *socialmente necesario* para la producción disminuye. Entonces baja el precio de los artículos y los beneficios de cada capitalista individual, incluyendo el que primero introdujo las mejoras, descienden a las proporciones normales e incluso pueden reducirse más todavía.

Por lo tanto, es ventajoso para cada capitalista individual introducir mejoras en su fábrica; pero para la clase capitalista como un todo, esto no constituye ninguna ventaja, porque conduce finalmente a la reducción de los valores y, por consiguiente, a la reducción de los precios de las mercancías.

Aumentando de diversas maneras la cantidad de plusvalía que obtiene de sus obreros, el capitalista aumenta su benefició, que es lo más importante para él. Pero existen diversos medios de que puede servirse el capitalista para aumentar sus beneficios por encima del nivel normal independientemente de la cantidad de plusvalía. Entre ellos se encuentra el sistema de desplegar más celo del habitual en el empleo del capital constante y variable.

Si en la construcción de su fábrica el capitalista economiza el espacio más de lo ordinario, de modo que los obreros se hacinan en sus talleres; si gasta lo menos posible en calefacción, alumbrado, ventilación e higiene; si obliga a sus obreros a emplear los utensilios hasta que sufren mucho mayor desgaste que en el caso de los demás capitalistas, los cuales no harían esto por el peligro que pudiera suponer para los obreros o por otros inconvenientes, obtendrá con todo esto en el capital constante una economía superior a la normal. La cantidad de capital invertida para una cantidad dada de beneficios resultará reducida y, por consiguiente, aumentará el tipo de beneficio del capitalista, aunque la suma de trabajo suplementario de la fábrica siga siendo la misma.

Cuando el capitalista compra fuerza de trabajo a menos de su valor social obtendrá una economía superior a la ordinaria en el capital variable. También en este caso los beneficios individuales aumentan aunque la suma de plusvalía no varíe (puesto que la plusvalía es la fuerza de trabajo que gasta un obrero por encima del valor social de ésta, y eso no sufre alteración).

Estos son, a grandes rasgos, los métodos con cuya aplicación se aumentan los beneficios de una empresa con un número *dado* de obreros. Si el número de obreros aumenta, es evidente que las plusvalías aumentan o en consonancia, y con ellas los beneficios. La plusvalía obtenida de doscientos obreros es el doble que la obtenida de cien, etc.

El empleo de gran número de obreros es importante también por la razón de que permite una mayor división del trabajo y, por consiguiente, un aumento de su productividad, lo cual, como ya hemos visto, conduce a un aumento transitorio de la plusvalía.

El aumento directo del trabajo suplementario mediante la prolongación de la jornada de trabajo o por el aumento de la intensidad de éste se haya limitado siempre por la capacidad física del organismo humano y, en determinadas circunstancias, por la oposición de los obreros.

El aumento de la productividad del trabajo en una empresa se haya limitado por el estado general del conocimiento técnico en el período dado. Es imposible implantar un perfeccionamiento antes de que haya sido inventado. Y el ahorro extraordinario de capital —la *superrexplotación*— sólo es posible desde luego en la medida en que no tropieza con suficiente resistencia por parte de la clase obrera.

El sistema de aumentar los beneficios aumentando el número de obreros, con el aumento correspondiente de las dimensiones de la empresa, casi puede considerarse exento de toda limitación. El único obstáculo con que puede tropezar es la insuficiencia del capital para la ampliación del negocio.

Toda expansión industrial es llevada a cabo gracias a la acumulación capitalista. Esto quiere decir que el capitalista, en lugar de gastar todos sus beneficios en sus necesidades personales, agrega parte de ellos a su capital y adquiere utensilios, materias primas y fuerza de trabajo. Esta acumulación es también necesaria para otros fines, como, por ejemplo, cuando para aumentar la productividad del trabajo, es necesario realizar un gasto extraordinario en algún perfeccionamiento técnico. La misma prolongación de la jornada de trabajo acarrea un gasto extraordinario de materias primas y utensilios y, por lo tanto, exige acumulación capitalista.

Es menester hacer una rigurosa distinción entre acumulación capitalista y acumulación privada simple, la cual no consiste en la expansión de empresas industriales, sino simplemente en la acumulación de dinero.

En la época del capitalismo sólo es de importancia la acumulación capitalista: la acumulación primitiva se torna insignificante e incluso se convierte en acumulación capitalista. Supongamos que la suma total de capital acumulado primitivamente se eleva a 100.000.000 de libras, con cuya suma se han establecido empresas que producen una plusvalía anual de 10.000.000 de libras. Para simplificar, supongamos que el capitalista no realiza una acumulación creciente, sino que consume la totalidad del producto suplementario. En ese caso, al año siguiente el capital será, como antes, de 100.000.000 de libras; pero del capital acumulado primitivamente sólo subsistirán 90.000.000 de libras, porque los 10.000.000 restantes se hallan formados por la plusvalía. Al siguiente año quedarán 80.000.000 de libras del capital acumulado primitivamente, y los otros 20.000.000 serán de plusvalía. Al cabo de diez años, la totalidad del capital acumulado primitivamente habrá desaparecido, siendo sustituido en absoluto por la plusvalía obtenida en los diez años.

Por consiguiente, todo capital dado, sea cual fuere el sistema seguido en la acumulación primitiva, puede considerarse como plusvalía acumulada. Como ya hemos explicado, la misma acumulación primitiva debió su existencia en gran parte a diversas formas de adquisición de trabajo suplementario (servidumbre, esclavitud, pillaje colonial, etc.), desempeñando el ahorro de los productores escaso papel en este sentido.

Así, desarrollando la acumulación en general, esforzándose por aumentar sus fuerzas monetarias, el capitalista llega naturalmente a la acumulación capitalista, que constituye una necesidad para la expansión de su empresa, invirtiendo una y otra vez nuevo capital de los beneficios que obtiene.

Aun cuando el afán de acumulación monetaria tuviera un límite más allá del cual le fuera imposible al capitalista ampliar y perfeccionar técnicamente su empresa, la competencia le obligaría a rebasar dicho límite.

La concurrencia entre las distintas empresas consiste en que cada una se esfuerza por derrotar a las otras en el mercado. El sistema de lucha consiste en reducir los precios y mejorar la calidad de las mercancías.

En esta batalla, las empresas grandes que disponen de vastos capitales tienen una ventaja decisiva sobre las pequeñas.

El coste de producción en las empresas grandes es menor que en las pequeñas, aun cuando el nivel de la técnica sea el mismo. Supongamos dos fábricas de hilados, una de las cuales tiene diez máquinas de hilar y la otra cien. La segunda podrá producir diez veces más hilo que la primera, pero el coste de producción no será en modo alguno diez veces mayor. La estructura de la segunda fábrica no necesitará ser diez veces superior a la de la primera. Supongamos que

es ocho veces mayor: no tendrá que mantener diez ingenieros, sino, por ejemplo, cuatro; ni diez ingenieros, sino sólo uno. Las economías realizadas por las empresas grandes son singularmente importantes en el caso del empleo de la fuerza motriz. El siguiente cuadro demostrará cómo el coste por unidad de caballo de fuerza a la hora disminuye en proporción al aumento del motor:

Clase de motor	1 HP		3 HP		6 HP	
	Chel.	Pen.	Chel.	Pen.	Chel.	Pen.
De vapor	0	7 1/2	0	4 1/2	0	3 3/4
De gas	0	6	0	4 1/2	0	3 3/4
De petróleo	1	3	0	11	0	7

Como puede verse, el aumento en seis veces de la fuerza del motor de vapor origina una reducción del cincuenta por ciento del coste de la unidad, reducción que en el motor de petróleo es del cincuenta y tres por ciento. En los motores grandes se obtiene también economía en el combustible.

Pero no es esto todo. Una gran empresa que dispone de mucho capital, no sólo puede organizar la producción en gran escala y reducir de este modo, como ya se ha demostrado, el coste de producción, sino que está en condiciones de adquirir los últimos perfeccionamientos técnicos, que reducen todavía más el coste de producción de las mercancías.

Por otra parte, el gran capital y, por consiguiente, las grandes empresas, se desarrollan mucho más rápidamente que las pequeñas. Cuanto mayor es la empresa, mayor es el beneficio que obtiene su propietario y mayor la parte de este beneficio que puede invertirse en la ampliación del negocio.

Asimismo, las empresas grandes tienen muchas más probabilidades de conquistar el mercado porque están en mejores condiciones para soportar cierta reducción de los precios. Un pequeño capitalista que apenas obtiene suficiente beneficio para ir viviendo se verá conducido al borde de la ruina por una baja transitoria de los precios y su ruina será segura si esta baja se prolonga. El gran capitalista, por el contrario, que sólo emplea parte de sus beneficios en sus necesidades personales y dedica el resto a la ampliación de su empresa, en caso de reducción de los precios no tiene que hacer más que paralizar la expansión, y aun cuando pueda sufrir pérdidas no acabará por arruinarse sino después de mucho tiempo.

Incapaz de resistir la concurrencia, el pequeño capitalista se ve obligado a vender su fábrica y sus utensilios y pierde sus funciones organizadoras en la producción social. El gran capitalista adquiere su empresa y de este modo el capital se concentra paulatinamente en sus manos.

Tal es el proceso de la concentración de la industria, que es al propio tiempo el proceso de la *concentración del capital*, su concentración en un número decreciente de empresas. Desde el punto de vista estadístico esto se manifiesta en la disminución continua del número de propietarios y en el aumento del número de éstos.

El proceso de la concentración del capital, que se manifiesta por el incremento de las grandes empresas y la concentración de una parte cada vez mayor de la producción de las grandes fábricas y finalmente por el aniquilamiento de las pequeñas empresas, es el resultado de la capitalización, es decir, de la conversión en capital operante de una enorme masa de plusvalía producida por los capitales individuales. Pero este proceso tiene como complemento la centralización del capital, es decir, la fusión de distintas empresas en una sola. Esto se verifica por el establecimiento de compañías de responsabilidad limitada que reúnen capitales que se habían formado independientemente unos de otros y permiten organizar las gigantescas empresas peculiares al período del capitalismo desarrollado. Creadas por este sistema de centralización de capitales, estas grandes empresas aceleran todavía más el proceso de la

concentración, pues el desarrollo de ésta progresa con el aumento de dimensiones de las empresas individuales.

El proceso de centralización encuentra su más alta expresión en la fusión de distintas empresas bajo una dirección común, en otras palabras, en el establecimiento de organizaciones capitalistas que a veces abarcan industrias enteras. Estas organizaciones reciben el nombre de *cartels*, sindicatos y *trusts*, que constituyen la característica distintiva del capitalismo moderno y serán estudiados más adelante.

Una consecuencia inmediata de la concentración y centralización del capital es la centralización de los obreros. Desparramados en las primeras fases del desarrollo entre centenares de empresas individuales, poco a poco se van concentrando en inmensas fábricas y talleres. De este modo, miles y a veces decenas de miles de obreros trabajan, bajo el mismo techo, ligados por intereses comunes y por la semejanza de su situación. Esto facilita la organización de los obreros, los cuales se unen en potentes sindicatos que sostienen una lucha conjunta por el mejoramiento de su situación.

Debido al incremento de la proletarización motivado por la concentración del capital, que aniquila a las empresas pequeñas, y por el desarrollo de la producción mecánica que requiere menor número de obreros, así como por la afluencia de trabajadores de los países atrasados, la clase capitalista dispone siempre de un gran contingente de obreros. Esto significa en primer término que la suma recibida por la clase obrera disminuye correlativamente, y en segundo lugar, que los obreros de los países capitalistas desarrollados tropiezan con la concurrencia de la mano de obra “negra” o “amarilla”. El tipo de vida de los obreros de estas razas y, por consiguiente, el coste de la reproducción de su fuerza de trabajo es menor que el de los obreros civilizados, y esto contribuye a empeorar la situación de los trabajadores.

Todo esto agudiza en general la lucha de clases y los obreros empiezan a comprender que dentro del sistema capitalista no hay salvación. Por consiguiente, emprenden una lucha por la abolición completa de la sociedad capitalista y por la organización de la producción sobre la base socialista. En el curso de esta lucha desempeña un importante papel el proceso de concentración porque facilita la organización de los obreros, despierta su conciencia de clase y pone de manifiesto el carácter contradictorio del sistema capitalista en el que la producción adquiere cada vez más un carácter social, en tanto que la propiedad de lo que es producido tiene cada vez más un carácter privado e individual.

7. Concepto del mercado y las crisis.

En la sociedad autónoma natural el proceso de producción es dirigido con arreglo a un plan concreto y preconcebido. Supongamos una vasta familia de tipo eslavo formada por sesenta u ochenta personas y económicamente autónoma. Quienes dirijan el trabajo de toda esta familia conocerán la extensión de sus necesidades, la cantidad que se precisa de alimento, vestidos utensilios, etc., por una parte, y por otra, la cantidad de fuerzas productivas de que se dispone, es decir, los medios de producción y el número de personas capaces de trabajar. La fuerza motriz de una sociedad semejante es el deseo de satisfacer completamente las necesidades de sus miembros y en ello se basa asimismo la distribución de las fuerzas productivas. En este caso, la producción se desarrollará normalmente año tras año sin contratiempo ninguno, a excepción de las calamidades naturales, como una mala cosecha, un fuego, una epidemia, etc.,

El sistema del cambio, y sobre todo el capitalismo, presentan un cuadro completamente distinto. Formado por un conglomerado de empresas formalmente independientes, tiene un carácter anárquico y desorganizado.

Ni un solo capitalista sabe cuántas mercancías de una u otra especie serán compradas, qué dimensiones podrá alcanzar la demanda. Aquí no hay ningún órgano que indique a cada empresa

individual cuánto debe producir para un período dado, ni órgano ninguno para distribuir los artículos producidos entre los consumidores. Por el contrario, cada fabricante procede con absoluta independencia y a su riesgo, y su única finalidad es aumentar el rendimiento para aumentar sus beneficios.

Lo único que regula la producción capitalista, considerada como un todo, es el movimiento de los precios del mercado. Si la cantidad de productos de una industria dada excede a su necesidad real, la oferta supera a la demanda y los precios empiezan a bajar, y viceversa. En el primer caso, el fabricante, temiendo una pérdida, procede a disminuir la producción y en el contrario la aumenta.

Así, pues, el órgano regulador del sistema autónomo natural y la voluntad consciente de la comunidad son substituidos por las fuerzas del mercado, fuerzas que existen por encima del hombre y que son independientes de su voluntad. El *mercado* es el lugar en donde pueden ser vendidas las mercancías producidas, en donde el fabricante puede convertir la plusvalía en la forma monetaria universal y en donde puede encontrar dispositivos de diversa índole para obtener beneficios. El mercado es la fuerza ciega que dirige todas las operaciones del fabricante capitalista. Por consiguiente, debemos proceder ante todo a su estudio.

Toda industria sirve de mercado para cierto número de otras industrias, las cuales sirven a su vez de mercado a otras.

La industria minera proporciona combustible y materias primas para las fábricas de maquinaria, las cuales proveen a su vez a las minas de máquinas diversas: ventiladores, ascensores, etc. La maquinaría, las materias primas y toda clase de materiales auxiliares son necesitados por todas las industrias, y por consiguiente para la fabricación de artículos de consumo, y el mercado principal para los artículos de consumo es la fuerza de trabajo, que se haya ligada positivamente a todas las industrias. Debido a estos lazos, las alteraciones que una industria experimenta en el mercado (expansión o contracción) repercuten sobre las otras y originan considerables alteraciones en la producción capitalista considerada en conjunto.

Todas las industrias relacionadas por los indisolubles lazos anteriormente mencionados deben dividirse en dos grandes grupos, el de *la producción de los medios de producción* (utensilios y materias primas) y el de *la producción de artículos de consumo*. El primero comprende la fabricación de diversas máquinas, materias primas (metales, algodón en bruto, tintes, etc.) y materiales auxiliares (carbón, lubrificantes, etc.); el segundo comprende las industrias que satisfacen las necesidades humanas inmediatas, como la agricultura, la panadería, la fabricación de tejidos, etc. La característica de la producción de los artículos de consumo consiste en que puede originar indistintamente una expansión o una contracción del mercado, mientras que la de los medios de producción sólo aparece como un eslabón subsiguiente en la cadena de la expansión o la contracción. A pesar de la anarquía de la producción capitalista, las máquinas no son producidas en modo alguno por ellas mismas, ni lo es el carbón ni el hierro. Cierto es que hay máquinas que producen otras de la misma especie; pero en último término éstas se hallan destinadas a fabricar artículos de consumo. Por consiguiente, la expansión sólo puede originarse en la esfera de los artículos de consumo, y el punto de partida de la expansión del mercado como un todo será siempre el aumento del mercado de consumidores. Desde luego, la producción de los medios de producción puede originar una alteración en el mercado; pero esta alteración no tendrá un carácter independiente, sino derivado.

Habiendo explicado la cadena de conexiones que existe entre las diversas industrias, podremos pasar a estudiar el proceso de *realización* y las condiciones que son necesarias para la circulación normal de la producción capitalista.

La realización de los valores de las mercancías no es otra cosa que la venta de las mercancías en el mercado. Esto constituye el objeto final de toda empresa capitalista y el medio de asegurarse nuevas energías para la prolongación de su existencia. Si la realización se interrumpe, si una

fábrica no puede vender las mercancías que ha producido, no le será posible comprar nuevas materias primas ni contratar nuevos obreros y tendrá que cerrarse.

El proceso de realización de los valores de las mercancías bajo la producción capitalista transcurre sin tropiezo ninguno cuando no hay expansión de la producción. Esto sucede cuando la clase capitalista limita su plusvalía a sus necesidades personales y por consiguiente no acumula. En estas condiciones, la escala de la producción no puede variar, y durante un largo período de tiempo la repetición de la actividad productiva tiene lugar en una misma escala. Esto es lo que se llama *reproducción simple*.

En el caso de la reproducción simple, la realización se verifica sin trabas y sin alteración ninguna del curso de la producción. Pero semejante cosa solamente es concebible en teoría. En la práctica real, la reproducción simple es una rara excepción, puesto que la sociedad humana nunca se estanca, sino que se haya en continuo desarrollo. En la realidad sólo una parte de la plusvalía es consumida por el capitalista, el cual, bajo la presión de las fuerzas elementales de la concurrencia, invierte la mayor parte de ella en la expansión de su empresa.

En la práctica real encontramos la reproducción, no simple, sino *desarrollada*, en la que la realización ya no es tan sencilla.

Para simplificar nuestro estudio supongamos que la totalidad de la producción es un simple aparato técnico. Supongamos que el capital total invertido anualmente se eleva a 1.000 unidades (sea de tiempo, de trabajo o de libras esterlinas). Supongamos que la composición orgánica del capital, es decir, la relación del capital constante al variable es de 4: l. En tal caso, la totalidad de nuestro capital social será 800 C + 200 V (representando por C el capital constante y por V el variable). Con un tipo de plusvalía del 100 por 100, después de la primera rotación tendremos productos por valor de 800 C + 200 V + 200 PV (plusvalía) = 1.200. Si se trata de una industria que quiere ampliar su producción, la plusvalía (200 PV) será consumida sólo en parte por los capitalistas y el resto será acumulado, es decir, convertido en capital productivo. Supongamos que se acumula la mitad de la plusvalía, esto es, 100. Esta suma, suponiendo que la composición del capital *no varíe*, se dividirá en 80 C + 20 V. La segunda rotación empezará con un capital de 880 C + 220 V y los productos resultantes serán880C+220V+220PV=1.320.Paraque pueda ser posible la acumulación en esta escala es necesario producir una cantidad adicional de medios de producción por el valor de 80 unidades y artículos de consumo por valor de 20 unidades. Si no ocurre así; si, por ejemplo, la cantidad de artículos de producción creados sigue siendo la misma, es decir, sólo de 800 unidades, habrá superproducción de estos artículos por valor de 80 unidades que no encontrarán salida, y el equilibrio del sistema capitalista resultará alterado.

Supongamos, no obstante, que no se ha producido tal trastorno y que la rotación que estamos estudiando ha terminado satisfactoriamente. Entonces viene el tercer ciclo, en el cual tiene que ser acumulada la mitad de la plusvalía del ciclo precedente, esto es, 110 unidades. El producto excedente, siempre y cuando que la composición del capital siga siendo la misma, se dividirá en 88 unidades para medios de producción, 22 para artículos de consumo de los obreros y 100 para artículos de consumo de los capitalistas. Para que esto pueda ser posible la producción tiene que ser ampliada, no en 100 (80 C + 20 V), como en el caso precedente, sino en 110 (88 C + 22 V).

Pero ¿existen siempre condiciones favorables para la realización durante la acumulación? Ya hemos visto que el consumo de los capitalistas tiene que aumentar en la misma medida que la expansión de la producción: de 100 a 110, de 110 a 121, etc. Pero a medida que aumenta la plusvalía el consumo de su mitad por los capitalistas es cada vez más difícil y menos beneficioso. Si bien es fácil para un capitalista gastar 10.000 libras esterlinas de una renta de 20.000 libras en sus necesidades personales, gastar 500.000 libras de un millón sólo es posible en casos de excesiva extravagancia. Por otra parte, como el capitalista vive bajo la amenaza continua de ser

derrotado en la concurrencia, se ve obligado a aumentar continuamente la producción, y para ello no se guía por la consideración de que la realización feliz de las mercancías sólo es posible acumulando únicamente la mitad de la plusvalía (según la suposición de nuestro ejemplo). Finalmente, el número de capitalistas disminuye, y por consiguiente disminuye la extensión en su consumo. Siendo esto así, nos encontramos ante una contracción relativa del mercado de artículos de consumo, la cual, teniendo en cuenta la cadena de conexiones que ya hemos examinado, origina una contracción general del mercado considerablemente superior a la primera. Aquí radica la causa que conduce a la destrucción de todo el sistema capitalista de producción.

Tal es la situación mientras la técnica permanece en estado estacionario; pero las fuerzas que perturban el equilibrio del sistema capitalista adquieren mayor influjo con los perfeccionamientos técnicos que acompañan inevitablemente al desarrollo del capital. Supongamos que se ha introducido algún perfeccionamiento técnico sin haber tenido lugar ninguna expansión de la producción. En tal caso, debido al aumento de la productividad del trabajo, se necesitarán menos obreros para producir la misma cantidad de mercancías, Esto origina una contracción del mercado de consumidores, lo que, como ya hemos dicho, origina a su vez una contracción muchísimo mayor todavía de todo el mercado en general. Entonces aparece la superproducción en cierto número de industrias, lo que tiene por resultado una perturbación de todo el sistema.

Cierto es que el progreso de la técnica va seguido casi siempre de una expansión de la producción. Supongamos, por ejemplo, que se introduce nueva maquinaria en la industria textil. El aumento de la productividad del trabajo reduce el coste de las mercancías, y el fabricante, esperando que el paño producido sea usado en mayores cantidades que hasta entonces, producirá su artículo en mayor escala. En este caso, el número de obreros empleados no sufrirá disminución y, por consiguiente, no habrá contracción del mercado de consumidores. Incluso puede suceder que éste se ensanche como consecuencia de un aumento en la demanda de artículos de consumo por parte de los capitalistas, e indudablemente aumentará la demanda de los productos de todas las industrias que proveen a la industria textil. De este modo puede establecerse el equilibrio sobre bases nuevas y más amplias.

No ocurre lo mismo cuando el perfeccionamiento de la técnica tiene lugar, no en la esfera de los artículos de consumo, como en el anterior ejemplo, sino en la esfera de los medios de producción.

Supongamos, por ejemplo, que se ha introducido un perfeccionamiento en los métodos de la construcción de maquinaria. En tal caso harán falta menos obreros para producir el número anterior de máquinas. Aumentar la producción de éstas y conservar el mismo número de obreros sólo es posible cuando hay una expansión en aquellas industrias que emplean maquinaria. Para ello, por supuesto, es necesario aumentar la base del sector consumidor del mercado, siendo así que éste no sólo no aumenta, sino que sufre una contracción debido a la reducción del número de obreros empleados en la producción de máquinas. Para que la realización de los valores de las mercancías pueda desarrollarse sin obstáculo, es necesario que, junto a la expansión de la producción de máquinas, haya una expansión en otras industrias; pero las probabilidades de que esto ocurra son muy pequeñas. Y aquí el sistema capitalista ve amenazado seriamente su equilibrio.

Para restablecer éste los capitalistas buscan nuevas salidas a sus productos en los mercados exteriores, como, por ejemplo, en países precapitalistas atrasados y en las colonias, y entre los agricultores independientes de los países burgueses.[8] Pero en el curso de su desarrollo, la

[8] Por regla general, el término “mercado exterior” se aplica a los mercados situados fuera de la frontera de un Estado capitalista dado; pero cuando se considera el “capitalismo” como una

agricultura es atraída tarde o temprano a la esfera del capitalismo y deja de ser un "mercado exterior" para el capitalismo. Lo mismo ocurre con los países atrasados. El capitalismo quebranta su economía autónoma natural, desarrolla en ellos la producción de mercancías, e inundándoles con sus propios productos origina la ruina de innumerables pequeños productores. De este modo la colonia se convierte en un país industrial y se incorpora al sistema capitalista mundial como un nuevo concurrente. La esfera de los mercados exteriores se reduce y ya no puede evitar la superproducción, sino sólo encubrirla. La superproducción es inevitable porque la fuerza elemental de la concurrencia da origen a la expansión ilimitada del capitalismo. El capitalista no puede hacer otra cosa que someterse a este influjo. No puede poner término a la ampliación de su empresa ni al desarrollo de su técnica, porque si lo hiciera sería derrotado en seguida en la concurrencia por los capitalistas más enérgicos. Como el deseo de sobrevivir es común a todos los capitalistas, todos obran de igual manera, siendo el resultado que la producción en general adopta esta tendencia de la expansión ilimitada. Ya hemos visto que, a medida que se desarrolla el capitalismo y aumenta la producción mecánica consiguiente se produce una contracción relativa de la parte fundamental del mercado, esto es, del mercado de consumidores. Tarde o temprano, estas tendencias tienen que acarrear inevitablemente una seria desorganización de todo el sistema capitalista: entonces tenemos la *superproducción general*.

La superproducción apareció por primera vez de modo concreto en el primer cuarto del siglo XIX, cuando el maquinismo capitalista había realizado ya considerables progresos. El período del capitalismo manufacturero no conoció la superproducción, porque entonces no existía esta gran tendencia hacia el desarrollo, y porque había muchos países no capitalistas que podían ser utilizados como mercados.

La superproducción general se manifiesta por lo que suelen llamarse *crisis industriales*. Una crisis industrial constituye una profunda y vastísima perturbación para todo el sistema social. Es una combinación compleja de diversos fenómenos de carácter alarmante y amenazador: baja rápida de los precios, hundimiento de numerosas empresas, grandes masas de obreros sin trabajo, etcétera. Es ésta una gran calamidad social que de cuando en cuando azota al mundo capitalista.

Para comprender por qué la superproducción no aparece poco a poco, por ejemplo, como una notoria y paulatina saturación de los mercados, con una gran baja de los precios, sino que se manifiesta de súbito en forma de "crisis", es menester tener en cuenta la complejidad del mecanismo capitalista y la desorganización de su producción. Ni un solo capitalista se haya enterado exactamente acerca del estado de la industria en general ni de una industria particular. La organización de la Bolsa facilita hasta cierto punto la obtención de tales informes mediante la publicación de un boletín diario de los precios que predominan en los puntos más importantes del mercado mundial.

Pero debido al incremento incesante de la producción en general y a las considerables oscilaciones de la demanda, esto no basta para poder juzgar las mudables relaciones entre el producto total y la demanda total. De este modo, la rápida expansión de la producción se prosigue, no sólo cuando hay una demanda insuficiente, sino a veces aun después de que la relación entre la producción y la demanda haya sido alterada ya. La superproducción puede existir sin haberse manifestado. El fabricante continúa su negocio no sólo en la escala anterior, sino aun en mayor escala, creyendo que encontrará clientes como los ha encontrado hasta ahora. El vendedor al por mayor le hace grandes pedidos contando, o bien con una venta gradual al por menor, o con una reventa inmediata de la totalidad de las mercancías. Aparentemente, la situación es completamente normal y esto mismo hace que la superproducción se manifieste bruscamente.

---

sola entidad, el concepto de "mercados exteriores" en este sentido no tiene significación para nosotros.

Al fin llega el momento en que la superproducción se manifiesta palpablemente por la falta de compradores de determinadas mercancías. Los precios de éstas bajan rápidamente y muchos fabricantes y comerciantes que ofrecen estos artículos en el mercado resultan arruinados, en tanto que otros se ven obligados a reducir o paralizar por completo la producción. De este modo tiene lugar en una esfera de la producción social una reducción considerable y repentina de la producción, con todas sus consecuencias: disminución de salarios, crisis de trabajo, etc. Debido a la estrecha conexión que existe entre las industrias, otras se ven arrastradas a la crisis, como, por ejemplo, las que proporcionan a la primera las materias primas y los utensilios, cuya demanda ha disminuido súbitamente. Estas afectan a su vez a las industrias que tienen alguna relación con ellas, y así sucesivamente. La contracción del mercado afecta como una avalancha a todas las industrias y todo el sistema capitalista se encuentra amenazado.

Ni que decir tiene que el comercio y el crédito sufren una perturbación económica general junto con la industria. Lo que sí puede añadirse es que estas empresas, por su misma naturaleza, son las que más sufren. Los comerciantes son los más directamente afectados por la reducción de la demanda, y los bancos se resienten a causa de la quiebra de muchos de sus deudores y por las demandas excesivas de sus depositarios, que, amedrentados por la crisis, desean retirar su dinero. La quiebra de los bancos y de los comerciantes desorganiza a su vez las empresas industriales, que dejan de hacer uso de sus servicios, etc., etc.,

Así, pues, el estallido de una crisis en una rama de la vida industrial afecta a todas las demás. En el período de la economía autónoma natural, cuando los distintos grupos vivían casi aislados unos de otros, no podía sobrevenir nada parecido: ni aun la destrucción completa de todo un grupo afectaría apenas a los demás. En la sociedad del artesanado urbano, los vínculos que unían a las empresas individuales se hallaban más desarrollados; pero en cada caso individual no se extendían sino a un número relativamente reducido de empresas, por lo que toda alteración de la vida económica no tenía grandes repercusiones. La sociedad capitalista, con sus complejísimas divisiones del trabajo, puede compararse a este respecto con un organismo altamente desarrollado, en tanto que las formaciones sociales precedentes pueden ser comparadas con los organismos inferiores. Si una parte del cuerpo humano sufre algún daño, el organismo entero se resiente, incluso aquellos órganos más alejados de la parte dañada. Por el contrario, en el caso del pólipo, en el que las funciones vitales no se hallan extraordinariamente repartidas entre las diversas partes del cuerpo, un daño gravísimo a alguna parte de éste sólo levemente afecta a las demás.

La característica de una crisis aguda es el tránsito brusco del florecimiento de la industria a su depresión. La industria se desarrolla rápidamente hasta el mismo momento en que comienza la crisis, y en vísperas del día fatal las actividades industriales alcanzan su máximo grado. Los comerciantes al por mayor compran a los fabricantes y se compran entre sí; los comerciantes al por menor compran a los almacenistas; los especuladores que compran para la reventa crean un aumento ficticio de la demanda. Tanto el capitalista como el obrero se siente en mejor situación que nunca. Los productos suplementarios se acumulan en grado cada vez mayor. Una enfermedad oculta se desarrolla dentro del organismo social y no se manifiesta por una crisis sino cuando ha llegado a cierto punto, por lo que su aparición produce una conmoción enorme.

Los primeros síntomas de la inminencia de una crisis se advierten por la quiebra de empresas especuladoras: empiezan a correr rumores de que ha quebrado una empresa, luego una segunda, una tercera después. La esfera del crédito, parte la más susceptible del organismo económico, se resiente inmediatamente de la conmoción que se avecina y la refleja con extraordinaria potencia en una crisis financiera.

El crédito se basa en un sentimiento de confianza, y los sentimientos de los hombres son engañosos. Al más leve choque que amenaza a la producción social, todos los capitalistas, grandes y pequeños, se sienten llenos de temor por el mañana, y por la suerte de su capital.

Cuando impera el miedo, la confianza desaparece y el crédito se hunde. Por todas partes la gente se obstina en reclamar su dinero. Sólo se busca el dinero y nada más, porque ya no se tiene confianza en los hombres. Una oleada de pánico se apodera de los bolsistas, de los banqueros y de los rentistas, y los bancos se ven asediados por multitud de depositarios. Obligados a pagar a sus acreedores, pero sin poder cobrar sus deudas, muchos bancos llegan a la quiebra y con ellos sus depositarios, los capitalistas.

Las empresas comerciales e industriales, poseídas de la fiebre del dinero, se apresuran a vender sus mercancías. Mientras tanto, la demanda disminuye todavía más porque todo el mundo se empeña en retener su dinero. El mercado se ve atestado de mercancías y los precios bajan hasta el máximo. Nuevas empresas industriales empiezan a hundirse una tras otra, y las que sobreviven reducen o paralizan la producción. El ejército de obreros sin trabajo se eleva rápidamente a centenares de miles, y entre ellos se encuentran ahora muchos capitalistas arruinados. Todos los débiles, en el sentido capitalista de la palabra, son aniquilados, y hasta los fuertes sufren considerable quebranto.

Toda crisis va seguida de un estancamiento. Ya no tiene lugar ninguna nueva quiebra; pero tampoco se hace ningún progreso: la producción y el mercado se mantienen en un estado de depresión.

Poco a poco la masa de productos que llena el mercado empieza a desaparecer, y éstos son vendidos paulatinamente. Las grandes empresas se rehacen y empiezan a extender poco a poco su negocio. Paso a paso el estancamiento cede el camino a la prosperidad industrial. La producción vuelve a alcanzar sus dimensiones precedentes y después las supera. Al mismo tiempo se pone de manifiesto que muchas de las pequeñas empresas han desaparecido y que el número general de empresas es menor. El comercio florece todavía más. El desarrollo impetuoso de la producción se torna nuevamente inevitable. La repetición de las causas trae consigo la repetición de los efectos, hasta que en el momento en que parece existir un mayor florecimiento estalla una nueva crisis.

Estos ciclos se han repetido varias veces en el pasado siglo. La primera crisis general tuvo lugar en 1825-26; la segunda, en 1836-37; la tercera, en 184748, y la siguiente, en 1857. Hasta esta fecha solían producirse cada diez años. La siguiente, sin embargo, se produjo en 1873. Por su magnitud y dimensiones superó con mucho a todas las precedentes: extendiéndose de un país a otro, duró varios años, por lo menos hasta 1878, y después hubo un estancamiento práctico hasta comienzos del año 90.

Poco a poco el estancamiento cedió el paso a una nueva prosperidad, y después de varios años de florecimiento estalló otra crisis en 1899 que afectó a toda la Europa capitalista. Duro varios años y adquirió tremendas magnitudes. En Francia, por ejemplo, donde los efectos fueron menores que en Alemania, el número de obreros sin trabajo aumentó de 400.000 en 1896 a 900.000 en 1902.

La historia del capitalismo demuestra, pues, que aún que las crisis se repiten no lo hacen con intervalos regulares. Las primeras se hallaban separadas entre sí por períodos de diez años; la de 1873 tuvo lugar dieciséis años después de la precedente, y la que se produjo en los albores del siglo XX, veintiséis años después.

Esto se debe a que la duración de los ciclos industriales (prosperidad y estancamiento) se haya determinada por las fuerzas retardatarias y aceleradoras. Las primeras consisten en la creciente complejidad y expansión del sistema capitalista, que, a medida que se desarrolla, abarca nuevos países. La división social del trabajo y el aumento de la especulación producen también un efecto retardatario. Los vínculos que unen a las industrias que fabrican artículos de consumo con las que les proveen de los utensilios y materias primas necesarios se hacen cada vez más complejos y la difusión de una oleada de contracción o expansión del mercado exige más tiempo.

Las fuerzas que aceleran la crisis consisten en primer término en el perfeccionamiento de la técnica de las comunicaciones. Los ferrocarriles y los vapores, el correo, el telégrafo y el teléfono, reducen el tiempo necesario para el transporte de los productos y aceleran la rotación del capital, acortando, por consiguiente, el período de los ciclos industriales. También influye en este sentido la fusión de las empresas productoras de materias primas y semimanufactureras con las que producen el artículo (plantaciones de algodón, fábricas de hilado y de tejido).

Si ambas tendencias tienen igual fuerza y se contrarrestan entre sí, la duración de los ciclos industriales, como sucedió durante 1836-47 y 184757, no sufre apenas modificación. Si las tendencias retardatarias prevalecen, los ciclos son más prolongados, como en 1857-73 y 1873-99.

Las crisis parciales se distinguieron de las crisis generales, en primer lugar, por el hecho de que las primeras se deben a causas incidentales, ajenas a la tendencia del capitalismo a la superproducción, y en segundo lugar, porque tiene un alcance muchísimo menor. Por regla general, solo afectan a países individuales o a una esfera determinada de la producción social, fuera de la cual tienen escasa repercusión. Pero las crisis parciales pueden ser por sí solas extraordinariamente graves, y en ciertos casos apenas pueden distinguirse por su intensidad de las verdaderas crisis mundiales.

Las crisis parciales pueden ser motivadas por guerras, revoluciones, malas cosechas y grandes especulaciones bolsistas. Así, por ejemplo, la crisis algodonera inglesa de 1863-64 fue motivada por la guerra de Secesión en los Estados Unidos. La depresión económica general que prevaleció en Rusia en 1891-92 fue debida a una serie de malas cosechas, etc.

De todas las esferas de la economía social, la más afectada por las influencias perturbadoras es la del crédito. Por ejemplo, cuando se avecina una guerra, surge el temor de que varios países resultarán arruinados y sus capitalistas, y en particular su Gobierno, no podrán pagar sus deudas. La inestabilidad de la situación destruye el crédito. Al mismo tiempo aumenta la demanda de dinero y muchos capitalistas son invitados a satisfacer deudas que contaban diferir. Debido a la discrepancia entre la demanda y la oferta de dinero, la crisis del crédito se complica con una crisis financiera, y la depresión en el crédito se une a una disminución del dinero necesario para los pagos. Como es natural, la perturbación se extiende a la industria y el aumento de la demanda de dinero afecta a los capitalistas industriales, cuyo capital consiste principalmente en medios de producción y artículos acabados, pero no en dinero, constituyendo para ellos una carga abrumadora.

Las crisis originan cierto deterioro de la producción social, una decadencia transitoria de las fuerzas productivas de la sociedad; pero también sirven de poderoso ímpetu para el progreso técnico, para el desarrollo ulterior de las fuerzas productivas. En primer lugar, como resultado de las crisis, la concurrencia se intensifica hasta el máximo. En segundo lugar, el deseo de compensarse de las pérdidas experimentadas obliga a los capitalistas a buscar nuevos métodos de enriquecimiento. Y en tercer lugar, y principalmente, los capitalistas consideran la extraordinaria baja de los precios como la causa de las pérdidas que han experimentado durante la crisis, y se esfuerzan naturalmente por elevar la técnica de sus empresas a tal altura que la baja de los precios, por grande que pueda ser, no les origine ninguna pérdida.

Al acelerar el progreso técnico, las crisis facilitan el desarrollo de las relaciones capitalistas con todas sus consecuencias, incluso las nuevas crisis. En este caso, la tendencia al desarrollo se presenta estrechamente ligada a la tendencia al deterioro.

Vemos, pues, que las crisis son una dolencia inevitable que afecta de cuando en cuando a toda la sociedad capitalista. Constituyen una amenaza continua y plantean a los capitalistas el problema de la regulación de la producción.

¿Es posible, sin embargo, regular la producción dentro de la estructura del capitalismo?

A esto puede contestarse negativamente por la siguiente razón: para regular la producción es necesario ante todo suprimir su carácter anárquico y la concurrencia que impera bajo el capitalismo. En los países capitalistas industriales a veces se organizan industrias enteras en poderosas organizaciones: sindicatos y *trusts*. Cierto es que estas organizaciones consiguen frecuentemente suprimir la concurrencia entre las empresas individuales de una industria dada; pero en el mercado mundial, que es el verdadero mercado capitalista, subsiste la concurrencia por la razón de que, debido al antagonismo de intereses, no suelen realizarse convenios entre las grandes unidades capitalistas, y cuando se efectúan se deshacen en seguida como pompas de jabón. La diferencia entre esto y el reino ilimitado de la libre concurrencia es que la lucha entre numerosos capitalistas individuales es sustituida por una lucha entre unos cuantos batallones, económicamente bien armados, de capitalistas organizados en sindicatos y *trusts*.

La idea de suprimir las crisis en la sociedad burguesa es, por lo tanto, una utopía. Las crisis son un resultado de las características fundamentales del sistema capitalista y sólo pueden desaparecer con ellas. Únicamente la producción organizada y basada, no en el beneficio, sino en la mayor satisfacción posible de las necesidades de la sociedad entera, sólo una sociedad que no conozca una “insuficiencia” de la capacidad adquisitiva de las masas y, por consiguiente, en la que no haya clases, puede suprimir las crisis.

Capitulo V. La época del capitalismo financiero.

1. El crédito.

En la época del maquinismo capitalista, el crédito, que antes desempeñaba solamente un papel secundario en la circulación del dinero, se transforma en un vastísimo sistema complejo y simétrico, que sirve de potente fuerza motriz para el desarrollo económico.

El sistema capitalista de relaciones exige a cada capitalista frecuentes, y más o menos considerables, pagos en dinero. Al mismo tiempo, por mucho dinero que pueda haber en circulación, no siempre puede haber suficiente dinero a mano. Hay momentos en que hasta el capitalista más rico no tiene a mano suficiente numerario para liquidar sus cuentas, aun cuando en otras ocasiones disponga de enormes sumas que no sepa en qué emplear. El desarrollo de la producción capitalista tropezaría con grandes obstáculos si todos los pagos hubieran de hacerse efectivos en numerario: el primer contratiempo financiero trastornaría toda la empresa del capitalismo.

De aquí se deduce claramente que con el desarrollo del capitalismo, con el incremento del capital y el aumento en la rapidez de su rotación, el crédito se expansiona continuamente y adquiere una importancia creciente en la producción social.

La forma de la empresa de crédito capitalista, que en el período que estamos examinando es el *banco*, alcanza su máximo desarrollo. El banco sirve de intermediario entre la oferta y la demanda para el crédito. Recibe crédito de los que pueden dado y da crédito a quienes lo necesitan.

Los bancos aparecieron con anterioridad al desarrollo del maquinismo; pero sólo bajo éste adquirieron completo desarrollo y amplia aplicación.

Desde el punto de vista histórico, el banquero moderno es el heredero de dos funcionarios medievales: el usurero y el cambista. El primero ha sido ya estudiado cumplidamente en los capítulos anteriores. Ahora vamos a tratar del segundo.

Debido a la extraordinaria disgregación del mundo feudal, en el que cada magnate tenía derecho a acuñar moneda, había tal variedad de monedas en el mercado que la institución del cambista era de importancia esencial. La falta de seguridad pública característica del mundo feudal hizo que los cambistas, muchos de los cuales tenían en su poder permanentemente grandes sumas de dinero, adoptaran medidas especiales para protegerse contra el robo o el despojo. Por este motivo el dinero se hallaba bastante seguro en sus arcas y muchos comerciantes encontraban conveniente entregar su dinero al cambista para su custodia, por lo cual le pagaban cierta remuneración. El dinero así depositado era entregado a su demanda, y el cambista no tenía derecho a utilizarlo de ninguna manera.[9]

El desarrollo del capitalismo y su consecuencia, la gran demanda de crédito, motivaron una transformación radical en la organización de estas casas de cambio, que al correr del tiempo recibieron el nombre de bancos.

Una larga experiencia enseñó a los banqueros que cierta parte del dinero que tenían en custodia podía ser prestado a interés, puesto que en ningún momento acudirían los depositarios simultáneamente a reclamar su dinero, y por otra parte, cada extracción era compensada con un nuevo depósito.

---

[9] Como hemos visto en el capítulo referente a la circulación del dinero, en algunos sitios, como, por ejemplo, Italia, estas casas de cambio acabaron por transformarse en bancos de emisión.

La observación les demostró asimismo que los depósitos y las extracciones se efectuaban con cierta regularidad bajo el gobierno de las condiciones económicas existentes, de tal suerte, que era posible prever el flujo y reflujo del dinero.

En los diferentes países hay diferentes fechas en las que suelen hacerse todos los pagos y a las que son adaptadas la mayoría de las obligaciones financieras. Estas fechas son determinadas, unas veces por las condiciones naturales de la producción, y otras por la costumbre, sin que sea cosa fácil averiguar su origen económico, aunque es indudable que tienen sus raíces en las condiciones materiales de la vida de la sociedad. En los países agrícolas los días de liquidación suelen coincidir con aquellos en que es vendido el grano. En tales fechas el mercado presenta una gran demanda de dinero para saldar las cuentas. Entonces, una gran masa de dinero pasa de la esfera del "tesoro" a la de la circulación y las arcas de las instituciones de crédito se vacían rápidamente. Incluso se produce una ligera perturbación en el mercado de dinero, aunque es de corta duración y de escasa trascendencia. Poco después los excedentes monetarios retornan al "tesoro" y las arcas vacías de las instituciones de crédito se llenan nuevamente, a veces el mismo día.

Basando sus cálculos en las leyes de la circulación del dinero, los banqueros empezaron a prestar a diversas personas parte de los depósitos a ellos confiados; pero al principio sólo por cortos períodos y con una garantía segura. Después, el depositario se convirtió en un verdadero "acreedor" del banco, y este último empezó a pagar cierto interés por el uso de los depósitos, mientras que antes era el depositario quien pagaba al banquero por la custodia de su dinero.

Así surgieron las operaciones bancarias primordiales: las operaciones de depósito, basadas en los depósitos "pasivos", es decir, aquellos en los que el banco es deudor o recibe crédito, y las operaciones de préstamo, basados en los depósitos "activos", esto es, aquellos en los que el banco es el acreedor o da crédito.

Desde el punto de vista de la cantidad, en todos los países que tienen un sistema de crédito desarrollado, las operaciones de depósito son las principales operaciones pasivas.

Las operaciones de depósito pueden ser de dos clases: a fecha fija y sin fecha. Los primeros, en particular los a largo plazo (e incluso hay depósitos "perpetuos"), poseen la ventaja para el banquero de que no pueden ser retirados inesperadamente. Los depósitos sin fecha o "cuentas corrientes" pueden ser retirados en cualquier momento. El banquero ha de proceder con mucha cautela para poner estos últimos en circulación, y por este motivo el interés pagado sobre las cuentas corrientes es menor que el pagado por las cuentas a fecha fija.

Aun cuando el banco tenga numerosos depósitos, nunca está absolutamente libre de la quiebra. Esta puede sobrevenir fácilmente si, a consecuencia de perturbaciones económicas imprevistas, los depositarios acuden en número inusitado a retirar su dinero simultáneamente. Ello es tanto más fácil que ocurra cuanto que las cuentas corrientes forman la mayor parte de los depósitos del banco y pertenecen en su inmensa mayoría a industriales y comerciantes. Toda conmoción económica o política, y en particular una crisis, obliga a estos depositarios a reclamar inmediatamente al banco su dinero para prevenirse contra todas las contingencias.

La elevación y la disminución del interés sobre los depósitos es un medio de que se sirven los bancos, cuando la necesidad lo exige, para atraer o rechazar el dinero. Supongamos, por ejemplo, que un banco tiene un gran *stock* de dinero ocioso y que, por lo tanto, tiene que pagar intereses sobre depósitos que ha puesto en circulación. Entonces el banco reduce el interés, por lo que cesan de afluir nuevos depósitos y muchos de los anteriores depositarios retiran su dinero para invertirlo de manera más ventajosa.

Una variación de las operaciones de depósito es la emisión de "bonos", que son obligaciones contraídas por el banco, cuyos intereses y capital van siendo restituidos por éste durante un

largo período. Los bonos equivalen a depósitos a largo plazo, que el banco restituye, no inmediatamente, sino por partes y a la fecha fijada.

Del sistema de saldar mutuamente las cuentas de los depositarios por la transferencia de las partidas en las antiguas casas de cambio surgió, al cabo del tiempo, el sistema de pago por medio del "cheque". El capitalista moderno rara vez tiene en sus mismas manos grandes sumas de dinero, porque conserva éste en el banco. Cuando tiene que hacer algún pago emplea un "cheque", es decir, escribe una orden al banco en que tiene depositado el dinero para que abone determinada suma de determinada forma. La mayoría de las veces el que ha de cobrar no lo hace en numerario, sino que pide que transfieran a su banquero.

La enorme potencia económica de los grandes bancos, que absorben el capital de todas las partes y disponen del dinero de miles de capitalistas. Según esto se les confiere tal importancia social, que la promesa de pago formal por su parte es aceptada por la sociedad en lugar del pago mismo. Esto conduce a las operaciones de *emisión* o sea la emisión de billetes, de la que ya hemos tratado en el capítulo referente a la circulación del dinero.

De las operaciones activas, la más importante es la de concesión de *préstamos con garantía*. La primera forma de préstamo que apareció fue la de los lombardos, que hacían préstamos con la garantía de la propiedad mueble. Al principio, cuando esta operación tenía el carácter de usura, sólo se admitían como garantía aquellos artículos que poseían gran valor con pequeñas dimensiones, como lingotes de oro, piedras preciosas, etc. Al desarrollarse la circulación de mercancías y el crédito, ya se hicieron préstamos sobre mercancías y garantías apropiadas, como certificados de embarque, talones de ferrocarril, etc.

Con el desarrollo en la circulación de mercancías aparece un gran número de "garantías papel": títulos del Estado, acciones de sociedades, etc. Estas garantías son admitidas igualmente por los bancos, lo cual hace que les amenace otro peligro. Teniendo en cuenta que los valores de mercado de estas garantías pueden oscilar de acuerdo con las fluctuaciones de la oferta y la demanda al conceder préstamos sobre estas garantías el banco corre siempre el riesgo de sufrir una pérdida a consecuencia de la baja de su precio.

Las operaciones de hipoteca consisten en la concesión de préstamos con la garantía de la propiedad inmueble (tierras, casas, etc.). Estos préstamos suelen ser a largo plazo. La operación principal y característica de los bancos que se dedican a estas transacciones es la emisión de cédulas hipotecarias.

Una operación de préstamo especial es la del "crédito personal", es decir, la concesión de un préstamo sin garantía, basado por entero en la solvencia del prestatario. Esta es una operación relativamente arriesgada y no desempeña un papel muy importante en el capitalismo desarrollado.

Una importante variación de las operaciones de préstamo es el *descuento*. En ella, el banco, en vez de hacer préstamos con la garantía de títulos u otros valores, compra éstos y adquiere, por consiguiente, el derecho a percibir el dinero que representan. Esto sucede cuando un acreedor necesita dinero antes de la fecha del vencimiento de las garantías de que dispone. Entonces se las presenta al banco, y si éste las encuentra aceptables, se las compra, claro está que no pagándole por ellas todo su valor, sino deduciendo cierto porcentaje para el banco. Esta es la operación que se llama descuento y la deducción se llama interés del descuento.

La cuantía del interés del descuento se haya determinada por dos condiciones: el tipo de interés que predomine en la sociedad dada y la importancia del riesgo que contraiga el acreedor, esto es, el banco. Supongamos que una letra es descontada dos meses antes de su vencimiento y que el tipo usual de interés obtenido en la sociedad dada es del 6 por 100 anual, o sea del 1 por 100 cada dos meses. En tal caso no sería ventajoso para el banco descontar el efecto a menos del 1 por 100, porque la suma necesaria podría rendir de otra manera ese interés. Si, aparte de esto,

el banco considera que existe algún peligro de que la letra no sea hecha efectiva, o si juzga peligroso en general prestar dinero en el momento dado, el interés del descuento se elevará al uno y medio o al dos por ciento bimensual.

Las variaciones del interés del descuento y del interés sobre los préstamos, como las del interés sobre los depósitos, sirven al banco para regular la cantidad de numerario en su poder, de acuerdo con sus necesidades. Si el tipo de descuento y del interés sobre los préstamos sube, el dinero permanecerá en el banco, porque descontar efectos y solicitar préstamos al banco sería menos ventajoso. En el caso contrario, y por la razón opuesta, el dinero empieza a salir del banco.

La operación de comprar y vender acciones, títulos, etcétera, por parte del mismo banco presenta un carácter muy peculiar y es hasta cierto punto similar a la del descuento. En caso de alza de los efectos adquiridos por el banco, éste gana; en caso de baja, pierde. Esta es una de las formas del juego de la Bolsa, que lo mismo puede acarrear un rápido enriquecimiento que una súbita ruina. Estas operaciones conducen muchas veces a los bancos a la quiebra, y cuando el banco ha operado con dinero ajeno, ello significa la ruina de sus depositarios.

Estas son las características principales de las actividades de los bancos. En la práctica son en extremo complicadas y enredosas, y el estudio minucioso de las cuestiones bancarias constituye una tarea enormemente difícil.

Como ya hemos dicho, la significación social fundamental de las instituciones de crédito es que con su actividad facilitan el desarrollo de la producción capitalista, con las relaciones económicas y las consecuencias sociales correspondientes.

El crédito permite a los industriales y comerciantes hacer uso de recursos que no podrían obtener directamente de sus empresas. Ninguna empresa invierte de un golpe la totalidad del capital necesario para su explotación. Una parte considerable ha de ser conservada como reserva por un período más o menos prolongado para gastos inmediatos o imprevistos. A medida que la empresa se desarrolla, el capitalista se ve obligado a dejar en reserva cantidades cada vez mayores. Antiguamente todas estas sumas permanecían en poder de los capitalistas como “tesoro” muerto. En la actualidad, los capitalistas las colocan en los bancos, en donde siguen siendo capital real, tanto desde el punto de vista de la sociedad, porque por mediación del banco pasan a manos de otros capitalistas, que las aplican inmediatamente a la producción de plusvalía, como desde el punto de vista de los capitalistas, a los que les producen cierto beneficio en forma de interés.

Por otra parte, con ayuda de los bancos, el capitalista que no tiene la reserva necesaria puede ampliar fácilmente su negocio, teniéndose en cuenta para ello los beneficios futuros. Esto puede realizarse tanto más fácilmente cuanto que el interés abonado por los bancos sirve de espejuelo para atraer sumas de dinero que de otro modo no se hubieran convertido en capital, sino que hubiesen permanecido guardadas como “tesoro” muerto. El crédito concentra en manos de los capitalistas hasta dinero perteneciente a personas humildes. Las economías de los campesinos, de los artesanos, de los trabajadores, etc., pasan por mediación de los bancos de ahorro a manos de los grandes capitalistas que los emplean para la ampliación de sus empresas.

La significación del sistema del crédito para la sociedad entera estriba en que, fusionando los diversos capitales, facilita la fusión de todas las fuerzas productivas de la sociedad y a presura de este modo el triunfo de ésta sobre la Naturaleza.

Al examinar la significación del crédito para las diversas clases de la sociedad, hay que tener en cuenta sobre todo que precipita considerablemente el desarrollo de dos procesos. En primer lugar, el proceso de disgregación de los grandes capitalistas de los pequeños se consuma rápidamente. Como los primeros tienen muchas más probabilidades de disfrutar del crédito, amplían rápidamente sus empresas y aumentan su capital, en tanto que los segundos, no

pudiendo disponer del crédito sino en un grado insignificante o siéndoles éste absolutamente inaccesible, encuentran la concurrencia cada vez más dura. En segundo lugar, resulta acelerado extraordinariamente el proceso de separación de las funciones distribuidoras y consumidoras de los capitalistas de su función organizadora. Los bancos ofrecen a un sector cada vez mayor de los capitalistas la oportunidad de vivir, de sus intereses, sin preocuparse de la dirección personal de sus empresas. De este modo un número sin cesar creciente de capitalistas se convierten en simples "rentistas".

Para los obreros, consagrados al trabajo productivo, el crédito no tiene ninguna significación inmediata.

Actualmente la extensión que ha alcanzado el crédito es verdaderamente enorme, y todavía sigue aumentando con tremenda rapidez. El papel de los bancos y del crédito en el capitalismo industrial ha sido sumamente importante, pero en la moderna etapa del *capitalismo financiero* es todavía mayor.

En esta etapa, los bancos empiezan a tomar parte directa en la dirección de la industria y del comercio y actúan como los organizadores de la vida industrial. Sus operaciones activas, es decir, la compra de efectos, en particular de acciones, aumentan extraordinariamente. Una vez en posesión de las acciones, los bancos adquieren influencia en los asuntos de las empresas individuales y acaban por asumir las funciones de capitalistas individuales del tipo antiguo. Estas nuevas funciones se basan en el desarrollo de las sociedades anónimas por acciones.

2. Sociedades anónimas por acciones.

La sociedad anónima es una forma especial de empresa capitalista que se distingue por su extraordinaria flexibilidad y por la movilidad del capital en ella invertido. Su estructura permite al capitalista que ha invertido cierta cantidad en una industria o en un banco retirarla en cualquier momento y en forma monetaria. Siendo accionista hoy de una compañía ferroviaria, puede serlo mañana de unas fábricas de hilados, de una compañía naviera o de una empresa internacional. ¿De qué modo se consigue esta movilidad o *movilización* del capital? Para poder contestar a esta pregunta es necesario explicar la esencia, el origen y las peculiaridades de las sociedades anónimas por acciones.

Supongamos que varias personas, por ejemplo, cuatro, han formado una sociedad para instalar una fundición. A tal fin invierten colectivamente la cantidad de 100.000 libras, que es gastada en adquirir una parcela de terreno, en construir edificios, equipar talleres, comprar materias primas, pagar salarios, etc. Supongamos que el primer socio ha invertido 10.000 libras, el segundo 20.000, el tercero 30.000 y el cuarto 40.000 libras. Como la cantidad de dinero que ha invertido cada uno de los fundadores es diferente, sus beneficios serán diferentes también. Para determinar la situación de cada fundador imprimen unos certificados especiales de participación (acciones), que garantizan el derecho de su poseedor a percibir cierta parte de los futuros rendimientos de la sociedad, y estos certificados son distribuidos entre los fundadores en proporción a la cantidad que cada uno ha invertido.

Si emiten una acción por cada 10 libras invertidas en la empresa, el primero recibirá mil acciones, el segundo dos mil, el tercero tres mil y el cuarto cuatro mil. Supongamos que al terminar el año la empresa ha producido un beneficio neto de 20.000 libras. Esto significa que por cada 10 libras invertidas se obtendrán dos libras de beneficio. Es evidente, por lo tanto, que los certificados que garantizan a su poseedor el derecho a percibir beneficios constituyen verdaderos valores, y siendo esto así, su poseedor podrá venderlos en cualquier momento a otra persona, que recibirá los beneficios en su lugar.

Ahora bien; ¿va a vender sus acciones el accionista a 10 libras cada una? Hemos visto que 10 libras invertidas en la fundición han producido un 20 por 100 de beneficios, en tanto que la misma suma invertida en un banco o en títulos del Estado hubieran producido un beneficio considerablemente menor correspondiente al tipo medio de interés, por ejemplo, el 4 por 100. Por consiguiente, el propietario de las acciones exigirá por cada una 50 libras, que es la cantidad que hubiera habido que imponer en el banco para obtener un beneficio de dos libras. Sin embargo, como la inversión de capital en una empresa comercial o industrial va acompañada de algún riesgo (los beneficios de la empresa pueden disminuir), el comprador de las acciones querrá recibir por ellas más del 4 por 100, por ejemplo el 5, en cuyo caso pagará 40 libras por cada una; esto es, el cuádruplo de la cantidad invertida por el fundador de la sociedad.

Como hemos visto en el capítulo referente a la distribución, en el período del capitalismo industrial la renta de una empresa se divide en interés sobre el capital y beneficios. Si, por ejemplo, una empresa produce un 20 por 100 de beneficio, podemos decir que el 5 por 100 constituye el interés sobre el capital y el 15 por 100 restante el beneficio de la empresa. Nuestro nuevo accionista sólo recibirá interés sobre el capital. Por consiguiente, interviene, no como capitalista industrial, sino como capitalista financiero. Los beneficios de la empresa, como hemos visto, son obtenidos por los fundadores en forma de beneficios de fundador, los cuales alcanzan frecuentemente proporciones enormes. Así, si nuestros fundadores quisieran vender la totalidad de sus acciones, recibirían 400.000 libras, en lugar de 100.000 invertidas, percibiendo, además de estas últimas, 300.000 libras de beneficio, que representarían los *beneficios de fundador* capitalizados. Cuanto mayores son los beneficios de la empresa, por lo tanto, la crema, por así decir, es disfrutada por un grupo de grandes capitalistas o de bancos, que son los únicos que pueden fundar las gigantescas empresas modernas, para las cuales se necesitan centenares de miles y hasta millones de capital. Las sociedades anónimas por acciones son, pues, un poderosísimo instrumento para la centralización del capital en las manos de los grandes capitalistas.

Algunos economistas pretenden que las sociedades anónimas por acciones conducen a la "democratización" del capitalismo. Alegan que cualquiera, sin necesidad de ser rico, incluso un obrero mismo, puede adquirir una acción de 20 ó 30 libras y convertirse de este modo en accionista de una sociedad, acaso de la misma en que trabaja. Ni que decir tiene que esto es absolutamente erróneo. En primer lugar, el accionista no es más que un prestamista: como hemos visto, sólo recibe el tipo medio de interés, en tanto que los beneficios de la empresa, la crema del negocio, son acaparados por los fundadores. En segundo lugar, la propiedad de un corto número de acciones no permite a su poseedor participar, ni aun indirectamente, en la administración de la empresa. Cierto es que los directores de la empresa son elegidos en junta general de accionistas; pero en realidad lo que aquí cuenta no son los accionistas aislados, sino los "bloques" de acciones, es decir, los grandes accionistas.

Los pequeños accionistas ni siquiera asisten a la reunión, no ya porque no tienen influencia, sino porque las acciones están diseminadas por todo el país y a veces por todo el mundo. Recorrer centenares de kilómetros para presentar uno o dos votos en la Junta de una sociedad es evidentemente absurdo. El control de la sociedad se encuentra, pues, en manos de los grandes accionistas, quienes eligen por sí mismos o por sus apoderados a los directores. La administración directa de la sociedad permite a los grandes accionistas obtener beneficios mucho mayores que los otros. En primer lugar, perciben una participación fija en los beneficios y enormes dietas como consejeros, que exceden con mucho a la remuneración de los trabajadores más especializados. Y además, como los grandes accionistas están más íntimamente enterados de la marcha de la empresa que los otros, pueden aprovecharse ventajosamente del estado del mercado. Cuando se avecinan nuevos contratos y, por consiguiente, un aumento en los beneficios, adquieren más acciones; cuando disminuyen las

perspectivas de un aumento en los ingresos, se desprenden transitoriamente de sus acciones y hacen cargar a los otros con todas las consecuencias de una baja de los precios.

Para poder conseguir el dominio real de una sociedad es necesario disponer de más de la mitad de los votos. Pero esto no pasa de la teoría; la experiencia demuestra que no es necesario tener más del 40, y aun del 30 por 100 de las acciones. De este modo se da el caso de que unos cuantos capitalistas o un grupo financiero pueden manejar un capital muy superior al que han invertido. El sistema particularmente complicado de prestar ayuda financiera a otras sociedades, acrecienta todavía más el poder de los grandes capitalistas. El más sencillo de estos sistemas consiste en la constitución de "sociedades filiales". Supongamos que la sociedad A tiene un capital de 700.000 libras, de las cuales se encuentran 400.000 libras realmente en manos del capitalista (o grupo de capitalistas) B, que dirige la empresa. Esta sociedad decide constituir otra con un capital de libras 2.500.000. Teóricamente, para que este grupo de capitalistas pueda tener el control de la nueva aventura, deberá tener acciones por valor de 1.300.000 libras y vender al público solamente el resto, 1.200.000 libras. Mas para que la sociedad A reciba acciones por valor de 1.300.000 libras tiene que invertir una suma correspondiente en la nueva sociedad. Esta cantidad la obtiene emitiendo al público obligaciones hasta esa cifra, por las cuales no se pagan dividendos, sino un interés determinado. Los obligacionistas no tienen voto en las juntas de la sociedad y, por consiguiente, tampoco tienen voz en la administración de la empresa. Estos derechos son transferidos a la sociedad fundadora A. Así ocurre que el capitalista B, que tiene un capital de 400.000 libras, dirige la sociedad A, y por medio de ella su sociedad filial, es decir, que administra un capital de 3.200.000 libras.

Este sistema de constituir sociedades filiales se ha difundido por todos los países con el desarrollo del crédito. La oligarquía industrial adquiere proporciones particularmente monstruosas en los Estados Unidos.

Así, pues, el desarrollo del sistema de explotación capitalista por medio de sociedades origina una palpable alteración en el carácter mismo de la propiedad privada capitalista. El poder de la propiedad con respecto al proceso de la producción resulta ilimitado, puesto que si bien da derecho a los pequeños capitalistas a compartir la plusvalía social, no se lo da a intervenir en el proceso productivo. Esta limitación otorga a su vez a los poseedores de cierta parte del capital un poder ilimitado sobre el capital entero. La propiedad de la mayoría de los pequeños capitalistas se ve sometida a crecientes limitaciones: su antiguo control de la producción ha desaparecido para siempre y el círculo de los que les dominan a ellos se estrecha cada vez más. De este modo, los propietarios individuales, por así decir, dejan de existir y se convierten en una sociedad de capitalistas. Los individuos no tienen derecho sino a percibir cierta parte de la renta social, y la administración de la industria se concentra en las manos de los capitalistas que han invertido un capital considerable de por sí, pero insignificante en comparación con la suma total del capital.

Este proceso se acelera a medida que se desarrolla el sistema de sociedades, el cual progresa actualmente a toda velocidad.

3. El monopolio capitalista privado.

Junto a la tendencia del capital a hacerse impersonal por mediación de las sociedades anónimas, tiene lugar otro proceso no menos característico del capitalismo moderno, a saber: la fusión de distintas empresas, abarcando a veces industrias enteras.

El antiguo capitalismo anteriormente descrito constituía el reino de la libre concurrencia. Impelido por el incontenible afán del lucro, el capitalista, perfeccionando su técnica, extendiendo su empresa, ha refinado los métodos de explotación de los obreros, se esforzaba

por reducir el coste de producción y bajar los precios para conquistar una masa cada vez más numerosa de compradores. En tales circunstancias, los beneficios de un capitalista aislado podían descender por debajo del nivel típico del país dado. Esta disminución de los beneficios en una empresa aislada conducía a la afluencia a otras empresas más ventajosas del capital invertido en ella. Esto era relativamente sencillo si la composición orgánica del capital era *reducida*, es decir, cuando la mayor parte del capital era utilizado para el pago de salarios y, por consiguiente, la cantidad invertida en edificios, maquinaria y materias primas no constituía la parte principal del capital de la empresa. En tal caso, el capitalista no encontraba difícil liquidar su negocio; podía despedir a sus obreros e invertir el resto de su capital en otra industria.

Estas emigraciones de capital son cada vez más difíciles a medida que el capitalismo se desarrolla. Paralelamente a este desarrollo transcurre el desarrollo de la técnica, que determina el aumento de la composición orgánica del capital. Una proporción cada vez mayor del dinero invertido en una empresa forma el capital constante (medios de producción) y una parte cada vez menor, el capital variable (salarios). Si antes la cantidad de dinero invertida en salarios era 80 libras de cada 100, ahora la proporción es de 20 libras, o todavía menos. Es particularmente importante hacer notar que el aumento del capital va acompañado del aumento de aquella parte del mismo que es invertida en edificios y maquinaria y forma, como es sabido, el capital fundamental.

Debido a esto, no siempre el capital invertido puede ser retirado y transferido a otra empresa. Con el desarrollo de la concurrencia, las empresas capitalistas (en particular las llamadas industrias pesadas: metalúrgicas y mineras) pueden encontrarse en situaciones en que el tipo de beneficio sea muy bajo. Este peligro es tanto más amenazador cuanto que con el desarrollo el tipo de beneficio tiende a disminuir. El tipo medio de beneficio constituía antes el 20 por 100; pero la extensión de sus oscilaciones era mucho mayor que en el período moderno, en que haquedadoreducidoaun5ó6por100,ylamás ligera perturbación puede ser fatal para toda empresa aislada.

Los capitalistas se esfuerzan por hallar una salida a esta situación, y la encuentran en la creación del *monopolio capitalista privado,* que coloca al consumidor ante una sola organización poderosísima.

Las formas que adopta el monopolio capitalista son muy diversas y, por lo mismo, llevan distintos nombres: *cartels*, sindicatos, *trusts*, etc. Pero la finalidad de todos ellos es la misma, a saber: limitar la concurrencia para elevar la renta de las empresas que integran el monopolio. Los métodos adoptados por el *cartel* consisten en el establecimiento de precios mínimos, en la limitación del rendimiento, en la asignación de ciertas esferas del mercado a sus respectivos miembros, en el establecimiento de iguales condiciones para la compra y el crédito. Cuando la independencia de cada empresa con respecto al mercado desaparece, es decir, cuando la venta de los artículos fabricados por ellas es efectuada por una oficina central para todas las empresas fusionadas, tenemos un *sindicato*. La fase inmediata del monopolio capitalista privado es el *trust,* en el que las distintas empresas se fusionan por completo en una sociedad anónima gigantesca bajo una sola dirección que controla, no sólo las relaciones de las empresas fusionadas con el mercado, sino también sus asuntos internos: perfeccionamiento de la técnica, relaciones con los obreros, etc.

El proceso de sindicalización (así como el de *trustificación*) tiene lugar primeramente entre empresas homogéneas: sociedades mineras con sociedades mineras, fábricas de tabaco con fábricas de tabaco, etc. Esto es lo que se llama sindicalización *horizontal*. Pero el proceso no termina aquí, sino que se aplica a empresas de diversa naturaleza en la medida en que intervienen en las sucesivas etapas de la fabricación de determinados productos. Muchas veces tiene lugar la sindicalización *vertical*, o sea que la fusión de las unidades colectivas se efectúa entre empresas que producen el artículo acabada de las unidades que les proveen de materias

primas. En tiempo de prosperidad, la oferta de materias primas se rezaga con respecto a la producción de los artículos acabados. Esto es debido al hecho de que se necesita un período de tiempo más largo para ampliar la producción de materias primas que para hacerlo con la producción de artículos manufacturados. El resultado es que las materias primas encarecen considerablemente, lo que a su vez motiva una baja en los precios y una pérdida. A causa de esta inestabilidad en los beneficios, las empresas de que nos ocupamos forman el sindicato vertical y crean empresas colosales que abarcan desde un principio la fabricación de determinadas mercancías en todas sus fases.

La tarea fundamental, tanto de los sindicatos verticales como de los horizontales, consiste en aumentar los beneficios. Al fijar un precio determinado obran como amos indiscutibles y absolutos del mercado, al cual imponen sus condiciones. No es necesario que los sindicatos abarquen toda la producción para que se adueñen del mercado, porque las empresas que quedan fuera no pueden en ningún caso dar satisfacción a toda la demanda. No obstante, si la existencia de empresas independientes constituye un serio peligro para un sindicato, éste "les declara la guerra" y reduce los precios hasta tal punto, que los competidores no pueden resistir y se ven obligados a ingresar en el sindicato. Una vez que ha conseguido el monopolio: el sindicato procede a elevar continuamente los precios. El único obstáculo que puede oponerse a esta elevación de los precios por el *trust* es la reducción de la cantidad de artículos vendidos motivada porque los compradores, asustados de los precios, deciden renunciar a adquirir esos productos. Este estado de cosas puede acarrear en cualquier momento la reducción de los beneficios e impedir la elevación de los precios.

El establecimiento del monopolio proporciona, por tanto, al sindicato y al *trust* la facultad de elevar los precios por encima de los límites en que oscilaban bajo la ilimitada concurrencia que caracterizaba al capitalismo del siglo XIX. El precio de producción, es decir, el coste de producción, más el beneficio medio, deja de determinar los precios del mercado con suficiente exactitud, mientras que por añadidura son fijados impuestos indirectos que suelen diseminar el salario real del consumidor obrero.

El incremento de los beneficios y el enriquecimiento ilimitado de los sindicatos facilitan la limitación y hasta la abolición completa de los intermediarios comerciales. Durante la existencia de las empresas individuales, cada una de las cuales producía para la otra, intervenían entre ellas docenas de intermediarios, cada uno de los cuales absorbía una parte de la suma total de plusvalía. Esto no sucede con el desarrollo del *trust.* El sistema de trustificación suprime de golpe todos estos eslabones intermedios y hace totalmente superfluos los servicios del capital comercial. El capital comercial, que imperaba poderosamente sobre toda la vida económica en los albores del capitalismo, queda ahora completamente subordinado al capital industrial.

Los beneficios de los comerciantes, que antes eran repartidos entre muchos, quedan ahora en los bolsillos de los propietarios del *trust,* y cuando éstos emplean los servicios del comerciante, la parte que a éste le toca es muy pequeña.

El dominio del mercado coloca al monopolio capitalista en ventajosa posición durante las crisis. Una combinación de empresas (sindicato o cartel) o una sola empresa gigantesca (*trust*), al avecinarse la crisis, pueden paralizar inmediatamente la producción, retener artificialmente sus mercancías en los almacenes y contener así hasta cierto punto la baja catastrófica de los precios. De este modo, el monopolio del mercado proporciona a un sindicato o *trust* una baja enorme sobre las empresas individuales y ajenas a la fusión. Esto explica el gigantesco desarrollo que ha tenido el movimiento de sindicalización durante la pasada década. Este proceso adquiere sus más imponentes proporciones en los Estados Unidos, donde la centralización de la industria ha alcanzado proporciones verdaderamente monstruosas.

No obstante, en todos los países se observa ya el desarrollo de esta tendencia del capitalismo hacia el monopolio completo de ramas enteras de la industria, tanto de las de carácter

homogéneo como heterogéneo. La industria se va centralizando y concentrando cada vez más, presentándose al mercado como una sola institución capitalista eminentemente organizada. Este proceso es acelerado todavía más por los bancos, que actúan como centros organizadores de toda la industria moderna, impulsando a ésta a un nuevo desarrollo de la centralización.

4. Los bancos como centros organizadores de la industria.

Antes, los bancos se interesaban poco por el destino de las empresas individuales. Solían conceder crédito a un fabricante solvente por un período determinado. De este modo, el capitalista aceleraba la rotación de su capital y no tardaba en devolver el préstamo a la institución que se lo había facilitado. En esta época, el banco sólo tenía interés en que el deudor llevara a cabo felizmente la operación que proyectaba (la adquisición de materias primas, la producción y venta del artículo acabado). El destino del banco no se hallaba ligado en modo alguno al de la empresa a quien prestaba su dinero.

Durante la pasada década ha tenido lugar una modificación completa. Las dimensiones de las empresas han aumentado de tal manera que su instalación ya no se hallaba al alcance de los capitalistas individuales. Entonces aparecieron en escena los bancos, los cuales empezaron a actuar, no ya como acreedores, sino también como fundadores. Absorbieron como una esponja todo el capital libre del país e invirtieron gran parte de él en determinadas industrias. La fundación de sociedades anónimas se convirtió entonces en una de las operaciones más importantes de los bancos. La emisión de acciones industriales pasó a ser la más provechosa de sus operaciones activas.

No debe suponerse, sin embargo, que el banco vende todas las acciones de la empresa que funda. Por regla general se queda con el número de acciones suficientes para conservar el dominio de la nueva sociedad. La posición del banco en relación con las empresas industriales o comerciales cambia con esto radicalmente. El banco invierte su dinero en las entrañas de la tierra, en máquinas de acero, en muros de piedra, en estaciones ferroviarias. Se haya vital mente interesado, no sólo en el éxito de una u otra operación emprendida por la empresa que ha contribuido a crear, sino en todas sus actividades, en su existencia misma. *El capital bancario, en otro tiempo independiente del capital comercial e industrial, se confunde con este último y forma el capital financiero.*

El proceso de esta fusión tiene lugar, no sólo en las nuevas empresas establecidas, sino también en las ya existentes. La historia de la industria en el transcurso de estos últimos años es la historia de la conquista de la industria por el capital bancario. El banco reúne del 25 al 30 por 100 de las acciones de una sociedad fundada por él y esto basta para asegurarle la mayoría de votos y permitirle así elegir a los directores. Otro método adoptado por los bancos para subordinar a sí el capital comercial e industrial consiste en “vivificar” éste último. Supongamos, por ejemplo, que cierta fábrica, debido a lo anticuado de su técnica o a la insuficiencia del capital en rotación, empieza a manifestar una pérdida o una disminución de sus beneficios. Para aumentar los ingresos de la empresa se necesita más capital, y a tal fin la empresa se ve obligada a solicitar la ayuda del banco. Este accede a ello; pero se convierte en copartícipe del negocio. Si la empresa es una sociedad anónima, el banco se asegura el número de acciones suficientes para poder controlarla. Si es una empresa individual, la trasforma en una sociedad anónima. En uno u otro caso, el negocio es adoptado por el banco.

La expansión del dominio del capital financiero no debe tomarse en el sentido de que los capitalistas industriales se convierten en esclavos de los bancos. Existe una gran diferencia entre el desarrollo del capitalismo moderno y la conquista del artesano o del trabajador doméstico por el capitalismo mercantil. La fusión del capital bancario con el capital industrial presenta dos

aspectos. Los directores de la industria entran en los consejos de los bancos y los representantes de los bancos entran en los órganos directores de las sociedades anónimas, sindicatos y *trusts*.

Toda vez que los bancos tienen tan grandes intereses en la industria, es muy natural que una reducción o elevación de los beneficios afecte ante todo a los grandes accionistas. A esto se debe los esfuerzos que realizan los bancos por armonizar los intereses de las empresas que se hallan bajo su influencia. Esto lo consiguen, en primer término, con su participación directa por medio de sus representantes en la dirección de las fábricas de una industria determinada. En el primer caso se esfuerzan por limitar la concurrencia entre las empresas individuales, y en el segundo incitan a las empresas que dominan a formar una fusión vertical. Posteriormente esta tendencia conduce a la formación de sindicatos y *trusts*. Por otra parte, la fusión de las industrias y las ventajas que tienen las grandes instituciones sobre las pequeñas, conduce a la fusión de los bancos. Esto hizo que en Inglaterra el número de bancos descendiera en una década de 159 a 73. Semejante disminución no tuvo lugar, desde luego, como resultado de la ruina de bancos aislados, sino como resultado de su fusión paulatina, lo que no impidió que sus operaciones aumentaran en un 60 por 100. Una cosa análoga ha sucedido en todos los demás países capitalistas adelantados.

Así, pues, el desarrollo del capitalismo financiero conduce a la fusión de la industria nacional, la cual se verifica tanto en sentido horizontal como en el vertical. Los límites de semejante formación serían la formación en cada país de un solo *trust* gigantesco, sostenido financieramente por un banco central. El sistema capitalista mundial, que se hallaba formado por centenares de miles de unidades productivas individuales, se va convirtiendo poco a poco en un conglomerado de unos cuantos *trusts* nacionales, que se enfrentan en el mercado del mundo. Esta formación capitalista moderna, no sólo domina la vida económica de los respectivos países, sino que adquiere una influencia extraordinaria en su política interior y exterior. Ella es la fuerza que decide las cuestiones de la paz y de la guerra y que lanza unos contra otros a ejércitos de millones de hombres.

5. El imperialismo como política del capital financiero.

La política de los países capitalistas modernos sólo puede ser explicada desde el punto de vista de su estructura económica y por la comprensión de la esencia del capitalismo financiero.

Basta considerar, por ejemplo, la cuestión de los aranceles proteccionistas. Hubo un tiempo en que las industrias de los países capitalistas jóvenes (Alemania, Estados Unidos, etc.), debido a la superioridad de la técnica de Inglaterra, no podían competir con los artículos ingleses. Entonces surgió la idea de los *aranceles protectores*, protectores en el sentido de que facilitan el desarrollo de la industria interior y la protegen hasta que los precios de producción dentro del país se nivelan con los que rigen en países desarrollados. Una vez conseguido esto, según las doctrinas del fundador de la protección (Fr. List), los aranceles deben ser abolidos por completo. Vamos a citar un ejemplo a modo de ilustración. Supongamos que un capitalista inglés, gracias a la perfección de su técnica, puede colocar determinada mercancía en el mercado alemán a 20 marcos y que el capitalista alemán no puede vender el mismo artículo por menos de 25 marcos. En tal caso se impone a los géneros ingleses un derecho de aduana de cinco marcos, por lo que serán vendidos en el mercado alemán al mismo precio que los del capitalista nacional, el cual podrá entonces competir con su rival extranjero. Pero el desarrollo del capitalismo presupone ante todo el desarrollo de la técnica, y, por consiguiente, el abaratamiento del coste de producción de las mercancías. Supongamos que el precio de producción de la mercancía de que nos estamos ocupando se reduce, gracias a los progresos de la técnica, a 22 marcos. En tal caso, con arreglo a la doctrina de los aranceles protectores, los derechos de aduanas deberían ser reducidos de cinco marcos a dos. Así, pues, los derechos de aduanas, de necesidad vital en

ciertos momentos para un país capitalista joven, deberían desaparecer por completo. La protección era considerada como una medida transitoria contra el librecambio, es decir, el comercio no restringido por murallas aduaneras.

Pero la abolición de los aranceles no ha llegado a efectuarse. Por el contrario, casi todos los países capitalistas siguen el camino de la protección y aumentan continuamente los derechos de aduanas. ¿Cuál es el objeto de esta política? Cuando los Estados Unidos aumentan sus aranceles para algunas mercancías hasta un 150 por 100 de su valor, y Francia aumenta los suyos de golpe en un 25 por 100, es evidente que estos países persiguen fines, no defensivos, sino *agresivos*.

Si no existieran los aranceles, los monopolios capitalistas privados que dominan los mercados nacionales no podrían elevar los precios por encima de los que predominaran en el mercado mundial, y no podrían obtener esos beneficios suplementarios que, como ya hemos explicado, constituyen un impuesto indirecto sobre el consumidor. Por este motivo, los sindicatos hacen presión sobre sus gobiernos y les obligan a elevar cada vez más los aranceles. Así se eleva una gran muralla aduanera que impide que los artículos extranjeros penetren en el mercado interior, controlada por los sindicatos, y los directores de éstos se embolsan la diferencia entre los precios artificialmente elevados en el mercado interior y los establecidos en el mercado mundial por la libre concurrencia.

Los aranceles de *cartel* (nombre dado a los modernos derechos arancelarios, que ya no tienen nada de común con la protección) se hallan estrechamente relacionados con el *dumping*, que significa la venta de mercancías en el mercado exterior a precios extraordinariamente bajos e inferiores a veces al coste de producción. ¿Qué interés puede tener un sindicato, se dirá, en vender artículos en el extranjero a precios ridículamente bajos y hasta sufriendo una pérdida considerable? La cierto es, sin embargo, que a la larga el sindicato no sufre pérdida ninguna: la pérdida experimentada en el mercado exterior es compensada con la elevación artificial de los precios del mercado interior.

Así, pues, el objeto inmediato de los aranceles de *cartel* es forzar los precios en el mercado interior para explotar al consumidor nacional con el objeto de que al sindicato le queden las manos libres en el mercado exterior. Pero cuanto mayor es el mercado interior y más numerosos son sus compradores, mayores son los beneficios que los sindicatos pueden obtener dentro de su país y más fácil les es conquistar los mercados de aquellos países por los cuales *luchan pacíficamente* los capitalistas de las naciones adelantadas. Esto da lugar al afán de ensanchar las murallas aduaneras, de aumentar el área del territorio en que el monopolio capitalista de una nación determinada tiene un dominio exclusivo. Esta es una de las fases del imperialismo, uno de los requisitos previos de las guerras imperialistas modernas.

Pero el afán de ensanchar los territorios económicos no es la única causa de las guerras imperialistas. En este sentido desempeña un papel importantísimo la cuestión de las materias primas y de los mercados para los productos acabados.

Por regla general, las industrias extractivas y la agricultura, en particular, se rezagan en su desarrollo con respecto a las industrias manufactureras. Durante la pasada década esto ha motivado un alza continua en el precio de las materias primas de todas clases, y al mismo tiempo ha sido causa de que los países capitalistas adelantados se esfuercen cada vez más por todos los medios por asegurarse las fuentes de materias primas. Estas fuentes son países atrasados, y en ellos concentran sus esfuerzos los piratas mundiales. Inglaterra, por ejemplo, necesita algodón, y encuentra en Egipto el refuerzo económico correspondiente. La Rusia zarista extendió sus tentáculos con iguales fines al Turquestán, etcétera. Aquí observamos los mismos fenómenos que en la sindicalización vertical, con la excepción de que en ésta, la fusión de las empresas que se dedican a las diversas fases de la fabricación de un artículo determinado en determinado país es efectuada mediante convenios, en tanto que en el otro caso es llevada a cabo con el

argumento de las armas. En esencia, sin embargo, los hechos son en ambos casos de la misma naturaleza económica. La anexión de Egipto y Turquestán, etc., reprodujeron en mayor escala las mismas relaciones productivas existentes entre las empresas fusionadas de los países lanzados por el camino del capitalismo financiero.

Análogo papel desempeñan los mercados que pueden consumir los artículos acabados. Las fuerzas productivas del capitalismo se desarrollan sin cesar. La cantidad de mercancías producidas por el gigantesco capitalismo moderno aumentan continuamente. Al mismo tiempo, la política del capitalismo financiero, con sus precios de monopolio y sus aranceles de cartel, limita la capacidad adquisitiva de las masas. De este modo se crea una contradicción irreconciliable entre el desarrollo de las fuerzas productivas y la escasez de mercados. ¿Cómo resolver esta situación? Solamente hay una respuesta: recurrir a los mercados de países industriales poco desarrollados, de países salvajes o a medio civilizar, como el sudoeste de África, el Congo belga, Turquía y Persia; de países nuevos como Australia y Canadá. Pero la superficie de la tierra es limitada y los apetitos de los *trusts* de las diversas naciones son poco más o menos los mismos. Esto da origen a nuevos conflictos e impulsa a resolver por la fuerza de las armas las diferencias surgidas en la esfera de la concurrencia *pacífica*.

Otro importantísimo requisito previo del imperialismo nace de lo que suele llamarse la exportación de capital. Ya hemos indicado anteriormente diversas formas que tienen de enriquecerse los magnates del capitalismo financiero. Por un lado están los colosales beneficios de fundador, y por otro los precios de cartel, los beneficios comerciales suplementarios conseguidos mediante la erección de murallas aduaneras, que permiten a los *trusts* elevar los precios hasta el mismo nivel de los aranceles, etc. Todos estos factores contribuyen a la enorme acumulación de capitales que se hallan destinados a permanecer ociosos dentro del país. En su lucha por el monopolio el capitalismo financiero mantiene el mercado en un estado de tensión. Para él tiene gran importancia procurar que la expansión de la producción no acarree una oferta excesiva de productos y la baja inevitable de los precios y los beneficios que es su resultado. Pero la expansión de la producción con destino a los mercados exteriores tiene también sus límites, porque estos mercados suelen hallarse protegidos por una muralla china de aranceles. Esto motiva la afluencia del capital sobrante a los países atrasados, a los cuales son trasplantadas inmediatamente las gigantescas empresas de nuestra época.

La exportación de capital no debe considerarse exclusivamente como exportación de dinero. La plusvalía creada por el proletario emigra al extranjero en forma de máquinas, rieles, etc., y allí se convierte en capital activo, que tiene por objeto la extracción de nuevas masas de plusvalía. El capital exportado es invertido en las entrañas de la tierra, en minas, ferrocarriles, canales; en obras enormes de irrigación, etc. Todas estas empresas se basan en beneficios que en todo caso no son inferiores a los obtenidos en los países de los *trusts* nacionales. Como la exportación del capital promete beneficios adicionales ilimitados es evidente que los capitalistas de cada país se esforzarán por asegurarse nuevos campos de explotación y concesiones, esto es, el derecho a construir ferrocarriles, a abrir minas, a establecer comunicaciones postales y telegráficas, etc. Como es natural, esto acarrea conflictos entre los *trusts* de las diversas naciones, conflictos que suelen conducir a guerras imperialistas.

Vemos, pues, que en la época del capitalismo financiero las guerras entre los distintos países son inevitables, porque constituyen un resultado de las fuerzas que mueven al capitalismo moderno. Pero estos conflictos no son otra cosa que una forma perfeccionada de la concurrencia, la sustitución de la rivalidad *pacífica* por la rivalidad militar. Siendo esto así, ¿no podrían los *trusts* de las diversas naciones llegar a un acuerdo para el reparto del mercado mundial de mercancías y capital, del mismo modo que lo hacen las diversas empresas de los distintos países cuando forman un sindicato? Teniendo en cuenta que actualmente existen algunos sindicatos internacionales, podría parecer al pronto que cabe contestar afirmativamente; pero, sin embargo, la respuesta ha de ser negativa.

Es el caso que la condición principal para que sea posible la sindicalización es la igualdad aproximada de la fuerza económica de las empresas que forman el sindicato. Si una de ellas goza de condiciones excepcionalmente favorables, si, por ejemplo, posee algún invento raro o fuerza motriz natural, es de sobra evidente que se abstendrá de ingresar en el sindicato, el cual podría coartar su libertad al concederle sólo una parte determinada de los beneficios generales de la industria fusionada. Esta empresa preferiría conservar su independencia. Lo mismo puede aplicarse a los Estados o a los *trusts* nacionales, como los llamamos nosotros. Podrá tener sentido para los diversos Estados llegar a un acuerdo cuando poseen aproximadamente el mismo desarrollo de las fuerzas productivas. Siendo esto así, no era ventajoso para Alemania sindicarse con países en los cuales la técnica se hallaba poco desarrollada en comparación, como, por ejemplo, Rusia e incluso Francia. Aparte de la igualdad económica, otra condición necesaria para la formación de alianzas es la igualdad económico-política, es decir, la igualdad de la fuerza militar. Si A y B son dos *trusts* nacionales económicamente iguales, pero A es más poderoso militarmente que B, en ese caso A no pensará en sindicarse con B, sino simplemente en absorberlo. Todo esto demuestra que el camino para la formación de un solo *trust* mundial frente a una sola clase proletaria, no se desenvuelve a través de argumentos pacíficos, sino de guerras sangrientas como la de 1914.

¿Pero puede llegar el capitalismo a la última fase de su desarrollo lógico, a la creación de una sola economía mundial, regulada y organizada desde un solo centro capitalista? Esta es una cuestión a la que conviene contestar.

6. El camino hacia el hundimiento del sistema capitalista.

Siendo, por su parte, el resultado inevitable del gigantesco desarrollo de las fuerzas productivas, el capitalismo moderno traza la senda de su propio desarrollo. ¿Cuál es la fuerza más poderosa que impulsa a la industria hacia adelante? Ya hemos visto que es la concurrencia sin freno que reina en todos los sitios en que el capitalismo no ha llegado todavía a la fase moderna. En esta concurrencia, la victoria es del que puede colocar más baratos los artículos en el mercado, y la reducción del coste de producción se consigue ante todo mediante el desarrollo de la técnica y el aumento de la cantidad de mercancías producidas. Siendo esto así, la concurrencia obra como un estímulo poderoso para la expansión de la producción, y, por consiguiente, para el desarrollo de las fuerzas productivas. En cuanto la concurrencia es abolida y la industria es colocada en situación de *monopolio*, el desarrollo queda retrasado y el progreso de los perfeccionamientos técnicos, restringido.

La concurrencia es la locomotora del desarrollo capitalista. Si la concurrencia cesa, el desarrollo sufre una paralización y el capitalismo se estanca. Tal ocurre actualmente en todo el sistema capitalista mundial a medida que se lanza por el camino del capitalismo financiero con sus *cartels*, sindicatos y *trusts*. Claro está que esto es sólo la tendencia, porque aunque la concurrencia va siendo abolida dentro de los respectivos países, vemos, no obstante, que sigue siendo un factor importantísimo en el mercado mundial. Sin embargo, como la inmensa mayoría de las mercancías es vendida en el mercado interior, que se encuentra bajo el control de unos cuantos colosos capitalistas, la cesación del desarrollo de las fuerzas productivas tiene que ir haciéndose cada vez más palpable. Los nuevos inventos son retenidos cada vez más por los bancos o sindicatos que los compran, y el proceso de producción sigue el camino de la rutina y se estanca.

Este proceso de decadencia se debe también a otra causa, esto es, a una transformación radical en la conciencia social de la clase capitalista. Hubo un tiempo en que capitalista era sinónimo de hombre activo y emprendedor. El capitalista dirigía en persona su empresa y hacía todos los esfuerzos posibles para elevada a la máxima altura. El capitalista no era un espectador en la vida

económica, sino que se hallaba en el centro mismo de la producción. Con el desarrollo de las sociedades anónimas, que constituye el principal requisito previo del capitalismo financiero, la función del capitalista se modifica. Al convertirse en accionista, se aísla del proceso de producción y deja de tomar parte en la vida económica. Su actividad queda limitada a la esfera del consumo, a la consideración de cómo satisface mejor sus necesidades dispendiosas. Se convierte en un simple cortador de cupones y en un cobrador de dividendos. En una palabra, el capitalista degenera en parásito social, como ocurrió anteriormente con el propietario de esclavos de la antigüedad y con el señor feudal. En sus últimas fases, el capitalismo revela síntomas de la más profunda degeneración, que ha de conducir fatalmente a su hundimiento.

Todo esto permanece oculto dentro del capitalismo. Todo esto, por así decir, es un factor pasivo que le arrastra a la muerte. Pero hay un factor inconmensurablemente más activo, y es la extraordinaria violencia de las contradicciones de clase, que no puede compararse con cuanto haya podido verse hasta ahora bajo el dominio del capitalismo.

El capitalismo financiero explota al proletariado hasta el máximo límite. Al fijar a las mercancías precios de *cartel*, precios que exceden con mucho a su valor de trabajo, reduce los salarios reales del obrero. La participación de los obreros en el producto social disminuye mucho más de prisa que durante el reinado de la concurrencia; la proletarización de los pequeños productores se prosigue a toda velocidad. La distribución de la riqueza creada plantea en toda su violencia la cuestión de la correlación de fuerzas de las dos clases de la sociedad capitalista. Y, lo que es más, imperialismo significa militarismo mundial y guerra mundial. Ríos de sangre y extremos de barbarie y destrucción sin precedentes contribuyen a despertar la conciencia del proletariado e impulsan a éste a emprender una lucha activa por el socialismo. La ineluctabilidad objetiva de la revolución se hace cada vez más evidente: sólo es cuestión de tiempo; es decir, del grado de preparación histórica del proletariado.

Así, pues, “en la pugna extraordinaria de intereses hostiles, la dictadura de los magnates del capital acabará por ser sustituida por la dictadura del proletariado.” (Hilferding.) “La hora de la propiedad privada ha sonado: los expropiadores serán expropiados.” (Marx.)

7. La ideología del capitalismo industrial y financiero.

En la primera fase del capitalismo, en la etapa manufacturera, continuó el proceso de la emancipación del individuo de la tutela de diversas autoridades, supervivencias del sistema feudal. La servidumbre, donde existía, fue abolida el poder y la influencia sociales de la Iglesia disminuyeron rápidamente; los gremios acabaron por perder toda significación; las relaciones entre el desarrollo de los acontecimientos y las formas políticas se modificaron; la monarquía absoluta, o bien se transformó y asumió la culta apariencia del *despotismo ilustrado*, o bien fue sustituida por formas constitucionales y parlamentarias, casi siempre por medio de revoluciones populares. Todo esto condujo a la supresión de los obstáculos que se oponían al desarrollo de la economía individualista y del individuo. Las nuevas formas sociales de vida pudieron desarrollarse con mucha mayor rapidez que hasta entonces.

La creciente acumulación de la riqueza en manos de las clases a que pertenecían las funciones organizadoras (productivas y, sobre todo, distributivas) permitió a muchos de los representantes de estas clases consagrarse al trabajo intelectual. Al mismo tiempo, el desarrollo general de la técnica de la producción y de las comunicaciones y la creciente complejidad de las funciones organizadoras, crearon una mayor demanda de trabajo intelectual: los capitalistas necesitaron ingenieros, técnicos, navegantes, expertos, contables, economistas, etc.; el Estado necesitó funcionarios instruidos, etc. Debido a estas circunstancias se formó rápidamente una intelectualidad burguesa. El trabajo de los intelectuales se hallaba bien retribuido, en

conformidad con sus necesidades y su privilegiada posición. Consagrándose por entero al trabajo intelectual, a esta intelectualidad le fue posible desarrollar la productividad del trabajo en su propia esfera. Por consiguiente, las clases superiores de la sociedad, desde el terrateniente al intelectual burgués, tropezaron con pocos obstáculos para su desarrollo.

Al mismo tiempo, los materiales de conocimiento nacidos de la vida productiva de la sociedad aumentaron extraordinariamente. La esfera de actividad de los pueblos civilizados se ensanchó y abarcó continuamente nuevas porciones del globo. La riqueza natural de cada esfera fue explotada vigorosamente. Ambas causas condujeron al progreso de las ciencias técnicas. Este fue seguido, a su vez, del desarrollo de las ciencias que son inseparables de éstas y que constituyen su generalización; las ciencias naturales. Los siglos XVI, XVII y XVIII se señalaron por el rápido progreso de las matemáticas, la mecánica, la física, la química, y las ciencias biológicas. El desarrollo de la navegación ejerció considerable influencia en el progreso de las ciencias naturales, permitiendo a los europeos estudiar mejor la naturaleza de los diversos países; pero la astronomía, ciencia especialmente aplicada a la navegación, recibió un impulso particularmente importante. El progreso de la astronomía guardó estrecha relación con la invención y perfeccionamiento de instrumentos ópticos, lo que, a su vez, aceleró el desarrollo de todas las ciencias de la naturaleza viva, etc.

Generalmente y de diversas maneras, los progresos de la técnica crearon la necesidad y motivaron el progreso del conocimiento, que guarda estrecha relación con aquélla y constituye su inmediata continuación.

El progreso del conocimiento en el período de la manufactura tuvo enorme significación para el desarrollo ulterior del capitalismo. Sólo en determinada fase del desarrollo de las ciencias es posible pasar de la manufactura al maquinismo capitalista.

Cuando esto tuvo lugar, el progreso del conocimiento científico se aceleró más todavía, no sólo a causa del incesante incremento de la producción y de su creciente complejidad, sino también por el hecho de que la investigación científica cambió de métodos bajo la influencia de la producción mecánica. Los laboratorios, los observatorios y toda clase de institutos científicos empezaron a adoptar la forma de grandes empresas, con innumerables trabajadores científicos y no científicos, un complejo sistema de subdivisión del trabajo y una maquinaria poderosa y exacta. En nuestros tiempos, los descubrimientos y los inventos son el resultado directo de la producción en gran escala, de la concentración dejas fuerzas científicas y del perfeccionamiento de los medios de investigación. Las entidades capitalistas modernas (sindicatos y *trusts*) tienen en la mayoría de los casos laboratorios para estudios científicos.

Innecesario es decir que, bajo el capitalismo, el fetichismo natural pierde su razón de ser, y apenas subsisten vestigios de él en los sectores más atrasados y degenerados de la sociedad.

El individualismo y el fetichismo de las mercancías consumaron su desarrollo con la creación de las clases burguesas, y a fines de la época del capitalismo manufacturero, la ideología de estas clases reveló una considerable modificación.

En la lucha contra las autoridades del pasado, las supervivencias del feudalismo, estas clases propugnaron con firmeza las ideas de la libertad individual, primero económica y luego política. Pero estas libertades, que fueron conseguidas en diverso grado por medio de revoluciones burguesas, sólo eran aparentes: en la realidad, significaban la libertad de explotar al proletariado. Este empezó a luchar a su vez por su libertad *material* para desarrollarse y la burguesía tuvo que luchar para conservar su dominio. El aspecto autoritario del sistema social, conservado bajo la forma del Estado capitalista, con su burocracia y su ejército y la sujeción de los obreros en la fábrica aun cuando fuera dentro de los límites de un contrato, etc., empezó a dar sus resultados. La burguesía entonces se volvió indiferente a los ideales de libertad y se esforzó por mantener su autoridad bajo la forma del orden protegido por el militarismo.

Este cambio coincide con la creciente degeneración de la clase capitalista. Como sabemos, en las últimas fases del capitalismo, ésta transfiere cada vez más sus funciones organizadoras a los hombres de la intelectualidad pagada por ella, y sus unidades se convierten en rentistas y accionistas que llevan una vida de parásitos sociales.

Para la clase obrera apenas hubo algún desarrollo independiente o ideológico durante el período de la manufactura: los obreros no habían empezado todavía a formar una clase. Los bajos salarios de la inmensa mayoría de los obreros y el exiguo desarrollo correlativo de sus necesidades, apenas les permitían desarrollo ninguno. La monotonía de su vida embotaba todas sus facultades. Pero lo más importante de todo era el aislamiento de los obreros motivado por la extrema especialización del trabajo manual. Los obreros de esta época eran incapaces de organizarse para la lucha por sus intereses económicos, porque sus intereses eran muy diversos. Ello era acentuado todavía más por las grandes diferencias de salario de los obreros especializados. En aquellos días surgió a veces la organización de los pequeños productores de las industrias domésticas; pero los proletarios del período manufacturero no tenían sindicatos.

La producción mecánica creó nuevas relaciones y tendencias. La sustitución del obrero especializado por la máquina trasladó a ésta la parte mayor y más difícil de la especialización. La máquina dio al trabajo *físico* el carácter de control organizador, de vigilancia de la máquina, la cual realizaba ahora el trabajo mecánico que antes hacía el obrero. Por consiguiente, hacía falta que éste poseyera cierta inteligencia, y esta necesidad aumentó a medida que fue perfeccionándose la máquina que había de dirigir, requiriéndose al mismo tiempo mayor atención y fuerza de voluntad. Todo esto dio origen a una comunidad de intereses entre los obreros, aun entre aquellos que trabajaban en diferentes clases de máquinas. Al mismo tiempo fue haciéndose más fácil el paso de una clase de trabajo a otro, porque el período de preparación de un obrero que había de trabajar con máquinas era considerablemente menor que el necesario para el aprendizaje de los antiguos oficios. Estos cambios de ocupación se fueron haciendo más frecuentes y más habituales bajo la presión del paro forzoso, así como por la introducción de nueva maquinaria. Por otra parte, las diferencias de salarios tendieron a desaparecer. Todas estas circunstancias hicieron que los obreros, organizados en masas por el proceso mismo de la producción se sintieran más unidos unos a otros y tuvieran conciencia de la comunidad de sus intereses. La cooperación fraternal de los talleres se extendió a la cooperación militante de las organizaciones obreras. Todo ello reunido despertó el *espíritu colectivo* de los obreros y condujo a la formación de *la ideología del colectivismo obrero*.

Este colectivismo, nuevo principio cultural que viene a sustituir al de autoridad y al de individualismo, es igualmente hostil a ambos. Tiene algo de común con el primero por su tendencia a la organización; pero difiere de él profundamente porque establece vínculos conscientes y voluntarios entre los hombres, porque rechaza la desigualdad y la obediencia ciega, elementos totalmente ajenos a la cooperación fraternal. El rasgo de parentesco que presenta con el individualismo es su tendencia a la igualdad, al ideal del libre desarrollo; pero difiere profundamente de él en que rechaza el antagonismo entre hombre y hombre y la autonomía del yo individual como un centro completamente aislado de esfuerzos e intereses. Para el colectivismo obrero, este centro es la comunidad productora y el individuo es considerado como uno de los eslabones que forman sus vínculos indestructibles.

El colectivismo significa una transformación radical del pensamiento y de la voluntad de los trabajadores. Al rechazar el principio autoritario anula toda base para las ideas y los sentimientos religiosos. Anteponiendo la experiencia viva de la comunidad productora a toda otra cosa y utilizándola como piedra de toque para todas las verdades y valoraciones, destruye asimismo la base de la especulación metafísica. Este punto de vista ha servido de punto de partida para una gran transformación sobrevenida en las ciencias sociales, en particular en la economía política. Esta teoría ha puesto de manifiesto el fetichismo de las mercancías, ha descubierto bajo la corteza de los valores el trabajo colectivo cristalizado, la fuerza de la

cooperación; ha creado la doctrina del materialismo histórico, la doctrina del proceso productivo social como base del desarrollo de la sociedad; ha creado la teoría de la lucha de clases como un agrupamiento determinado por la relación del hombre con la producción. Esta es la ideología proletaria, el socialismo científico. Su lado práctico se manifiesta en la lucha por los ideales del socialismo.

El desarrollo de esta ideología se prosigue paso a paso y entre diversas desviaciones; pero continuamente su marcha tiende a acelerarse.

Tercera parte. La sociedad organizada socialmente.

Capitulo único. Sociedad socialista.

La época del capitalismo no ha terminado todavía; pero la inestabilidad de sus relaciones se ha puesto ya suficientemente de manifiesto. Asimismo se han manifestado con suficiente claridad las contradicciones fundamentales que socavan los cimientos de este sistema y las fuerzas de desarrollo que están creando la base de otro nuevo. Las principales características de la *dirección* en que se mueven las fuerzas sociales han sido ya señaladas. Por consiguiente, es posible sacar conclusiones en cuanto a la forma que adoptará el nuevo sistema y las diferencias que le distinguirán del actual.

Podría pensarse que la ciencia no tiene derecho a hablar de lo que no ha sucedido todavía, ni de lo que no se sabe con exactitud por enseñanzas de la experiencia; pero semejante criterio es erróneo: la ciencia sirve precisamente para *predecir* las cosas. Claro está que de lo que no ha sido experimentado todavía no se puede hacer una predicción exacta; pero si conocemos en líneas generales lo que *existe y en qué dirección está cambiando*, la ciencia podrá inferir a qué ha de conducir este cambio. La ciencia tiene que sacar estas conclusiones para que los hombres puedan ajustar sus actos a las circunstancias, de modo que, en lugar de malgastar sus esfuerzos trabajando contra el porvenir y retrasando el desarrollo de nuevas formas, puedan trabajar conscientemente por acelerar este desarrollo y coadyuvar a él.

Las conclusiones de la ciencia social, por lo que respecta a la sociedad futura, no pueden ser rigurosamente exactas, porque la gran complejidad de los fenómenos sociales no permite en nuestro tiempo observarlos minuciosamente en todos sus detalles, sino sólo en sus principales características, y por este motivo el cuadro del nuevo sistema social sólo puede ser trazado asimismo en líneas generales. Sin embargo, estas consideraciones encierran la máxima importancia para los hombres contemporáneos.

La historia del mundo antiguo demuestra que la sociedad humana puede a veces retroceder, degenerar y hasta perecer. La historia del hombre primitivo y la de diversas sociedades orientales aisladas demuestra la posibilidad de un largo período de estancamiento. Por este motivo, desde un punto de vista rigurosamente científico, el tránsito de nuevas formas no debe aceptarse sino condicionalmente. Solamente aparecerán nuevas y más elevadas formas en el caso de que la sociedad *siga progresando en su desarrollo como ha progresado hasta ahora*. Sin embargo, para que se produzca un retroceso o un estancamiento tienen que existir causas suficientes, y estas causas no pueden observarse en la vida de la sociedad moderna. Con las innumerables contradicciones a ella inherentes y el impetuoso proceso de vida que éstas crean, no puede haber estancamiento. Estas contradicciones inherentes sólo podrían causar un retroceso en caso de que faltaran las formas y los elementos suficientes de desarrollo. Pero estos elementos existen y estas mismas contradicciones los desarrollan y los multiplican. La fuerza productiva del hombre aumenta sin cesar, e incluso una catástrofe social tan considerable como una guerra mundial, sólo transitoriamente la debilita. Por otra parte, una numerosísima clase de la sociedad, que aumenta y se organiza constantemente, se esfuerza por llevar a la práctica estas nuevas formas. Por esta razón no hay motivos serios para esperar un movimiento de retroceso. Antes al contrario, hay muchísimos más motivos para creer que la sociedad seguirá su camino ascendente y creará un nuevo sistema que destruirá y abolirá las contradicciones del capitalismo.

1. Relación de la sociedad con la naturaleza.

El desarrollo de la técnica del maquinismo ha adquirido en el período capitalista tal carácter de continuidad y actividad que es muy posible determinar sus tendencias, y, por consiguiente, el resultado de su ulterior desarrollo.

Por lo que respecta a la fuerza motriz, se pasará del vapor a la electricidad, la fuerza más flexible y más plástica de todas las de la naturaleza. Por lo que respecta al mecanismo transmisor, se observa una tendencia al *tipo automático* de máquinas y después a un tipo muy superior, el de la máquina de regulador automático. Bajo el capitalismo, estas últimas máquinas apenas podrán encontrar aplicación para la producción pacífica, porque son desventajosas desde el punto de vista de los beneficios, ya que son muy complicadas y de elevado precio: la cantidad de trabajo que economizan, en comparación con las máquinas automáticas del primer tipo, no es muy grande, porque también éstas ahorran una cantidad considerable de trabajo humano. Por otra parte, los obreros necesarios para manejarlas han de poseer una inteligencia superior, por lo que su remuneración tendría que ser elevadísima y su oposición al capital muchísimo mayor. En la guerra no se trata. de los beneficios, y por eso no existen esos obstáculos para su aplicación a mecanismos mortíferos. Bajo el socialismo, la cuestión de los beneficios desaparecerá también en la producción, por lo que se concederá primordial importancia a la maquinaria de autorregulación, la cual permitirá una rapidez y exactitud de trabajo incomparablemente mayor que la conseguida por los órganos humanos, que trabajan más despacio y con menos precisión y se hallan sujetos además a la fatiga y al error. Por otra parte, el número de máquinas y la suma total de energía mecánica aumentarán en tan colosales proporciones que la energía física de los hombres será infinitamente pequeña en comparación. Las fuerzas de la naturaleza efectuarán el trabajo práctico de los hombres; serán como obedientes esclavos, cuya fuerza aumentará hasta lo infinito.

La técnica de las comunicaciones entre los hombres es de especial importancia. El rápido progreso en este sentido observado a fines de la época capitalista ha ido encaminado evidentemente a la supresión de todos los obstáculos que la naturaleza y el espacio colocan en el camino de la organización y la unión de toda la humanidad. El perfeccionamiento de la radiotelegrafía y la radiotelefonía llegará a permitir que los hombres comuniquen entre sí en todas las circunstancias, desde cualquier distancia y a través de todas las barreras naturales. El aumento en la rapidez de todas las formas del transporte acercan actualmente a los hombres y a los productos de su trabajo en proporciones jamás soñadas en el pasado siglo. Y la navegación aérea por medio de dirigibles independizará por completo a las comunicaciones humanas de las condiciones geográficas, de la estructura y configuración de la superficie de la tierra.

La primera característica fundamental del sistema colectivo es *el poder real de la sociedad sobre la naturaleza, desarrollándose sin límites, sobre la base de la técnica organizada científicamente.*

2. Las relaciones sociales de producción.

Como hemos visto, la técnica mecánica en el período del capitalismo altera la forma de la cooperación de dos maneras. En primer lugar, la división técnica del trabajo pierde su carácter *especializado*, que estrecha y limita la psicología de los obreros, y queda reducida a la *cooperación simple*, en la que los obreros ejecutan un trabajo similar, y la *especialización* es transferida del obrero a la máquina. En segundo lugar, la estructura de esta cooperación se ensancha en proporciones enormes y surgen empresas que abarcan a decenas de millones de obreros en una sola organización.

Cabe suponer que ambas tendencias se acentuarán mucho más bajo el nuevo sistema que bajo el maquinismo capitalista. Las diferencias en la especialización de las diversas industrias quedarán reducidas a tan insignificantes proporciones que la desunión psicológica creada por la diversidad de operaciones acabará por desaparecer: los lazos de comprensión mutua y la comunidad de intereses se ensancharán sin trabas sobre la base de la comunidad de intereses vitales.

Al mismo tiempo se desarrollará en consonancia la unidad del trabajo organizado, agrupando a centenares de miles y hasta millones de personas en torno a una tarea común.

La prosecución del desarrollo de las dos tendencias anteriores dará origen a dos nuevas características del sistema postcapitalista. Por una parte, la forma más pertinaz de especialización, esto es, la división entre las funciones organizadoras y ejecutoras, acabará por transformarse y perder su significación, y, por otro lado, todos los núcleos productivos adquirirán una movilidad y fluidez cada vez mayor.

Aunque en la época del maquinismo capitalista el trabajo ejecutor en las máquinas adquiere un carácter algo semejante al del trabajo organizador, subsiste entre ambos, no obstante, una diferencia, y por este motivo la individualización de las funciones del ejecutor y del organizador conservan su estabilidad. En la producción mecánica, el obrero más experto es muy diferente de su director y no puede sustituirle. Pero el desarrollo creciente de la complejidad y precisión de la maquinaria, junto al desarrollo de la inteligencia general de los obreros ha de acabar por suprimir esta diferencia. Con el tránsito a la maquinaria de regulación automática, el trabajo de un simple obrero se aproxima cada vez más al del ingeniero, y consiste en vigilar el funcionamiento adecuado de las diversas partes de la máquina. Para ello no se necesitará solamente sentido común, sino un conocimiento exacto del mecanismo, conocimiento sólo poseído hoy día por los intelectuales organizadores. Por consiguiente, la diferencia entre el ejecutor y el director quedará reducida a una diferencia puramente cuantitativa en la preparación científica. El obrero ejecutará entonces las instrucciones de un camarada mejor informado y más experto, en lugar de someterse ciegamente a una autoridad basada en un conocimiento inaccesible para él. Esto permitirá la posibilidad de sustituir a un organizador con cualquier obrero y viceversa. La desigualdad en el trabajo de estos dos tipos desaparecerá y ambos se confundirán en uno solo.

Con la abolición de las últimas supervivencias de la *especialización* intelectual desaparecerá también la necesidad y el sentido de atar a determinadas personas a determinados trabajos. Por otra parte, la nueva forma del trabajo exigirá flexibilidad mental y diversidad de experiencia, para lo cual será necesario que el obrero cambie de cuando en cuando de trabajo y vaya de una máquina a otra, de la función de *organizador* a la de *ejecutor*, y, viceversa. Y el progreso de la técnica, más rápido que en nuestros días, con sus continuos perfeccionamientos de la maquinaria, prestará una movilidad muchísimo mayor a los núcleos de fuerzas humanas y a los sistemas de trabajo aislados o *empresas*, como las llamamos hoy.

Todo esto será posible y realizable por el hecho de que la producción será organizada consciente y sistemáticamente por la sociedad como un todo. Sobre la base de la experiencia científica y de la solidaridad del trabajo se creará una organización universal de éste. La anarquía que en la época del capitalismo desune a las empresas individuales, por la concurrencia implacable, y a todas las clases por una lucha feroz, quedará suprimida. La ciencia indica el camino que debe seguirse para semejante organización y señala los medios de llevada a cabo, y la fuerza aunada de los obreros con conciencia de clase la realizará.

Esta organización deberá ser desde un principio de carácter universal para que no tenga que depender en su producción y en su consumo del cambio con otros países que no formen parte de ella. La experiencia de la guerra mundial y de las revoluciones que la acompañaron demuestra

que semejante dependencia se convertiría inmediatamente en un medio de destrucción del nuevo sistema.

Esta organización no podrá ser sino de tipo centralizado, aunque no en el sentido del antiguo centralismo autoritario, sino en el de un centralismo científico. Su centro será una *oficina estadística* gigantesca, encargada de calcular exactamente la distribución de la fuerza de trabajo y los instrumentos de producción.

La fuerza motriz de la organización será al principio, es decir, en tanto que la totalidad de la sociedad no se haya asimilado todavía el espíritu del trabajo colectivo, una disciplina fraternal, que comprenderá algún elemento coercitivo del que la sociedad se irá emancipando paso a paso.

En este sistema de producción, cada trabajador se encontrará efectivamente en situación de igualdad con el resto de la sociedad, como un elemento consciente de un todo racional. Cada cual recibirá todas las posibilidades para desarrollar completa y universalmente su fuerza de trabajo, así como las de aplicar ésta en provecho de todos.

Así, pues, los rasgos característicos de la sociedad socialista son *la organización homogénea de todo el sistema productivo, con la mayor movilidad posible de sus elementos y núcleos y una igualdad mental eminentemente desarrollada de todos los trabajadores como productores conscientes y universalmente desarrollados.*

3. La distribución.

La distribución constituye generalmente una parte esencial de la producción, y su organización depende por completo de ella. La organización sistemática de la producción presupone una organización *similar* de la distribución. El supremo organizador en ambas esferas será la sociedad como un todo. La sociedad distribuirá el trabajo y el producto de este trabajo. Esto es precisamente lo contrario en la distribución anárquica y desorganizada que se manifiesta en el cambio y en la propiedad privada, sistemas basados en la concurrencia y en la pugna violenta de intereses. La organización social de la producción y la distribución presupone también la propiedad social de los medios de producción y de los artículos de consumo creados por el trabajo social hasta que la sociedad se los entregue al individuo para su uso personal. La *propiedad individual* tiene su origen en la esfera del consumo, que es esencialmente individual. Esto no tiene nada que ver, desde luego, con la propiedad privada capitalista, que es primordialmente la propiedad privada de los medios de producción, pero no representa el derecho del obrero a los medios necesarios de existencia.

El principio de la distribución nace directamente de la base de la cooperación. Como el sistema de producción se organiza sobre la base de que asegure a cada miembro de la sociedad la posibilidad del desarrollo completo y universal de su fuerza de trabajo y la de aplicar ésta en provecho de todos, el sistema de distribución debe darle los artículos de consumo necesarios para el desarrollo y la aplicación de la fuerza de trabajo. Por lo que respecta al método mediante el cual puede conseguirse esto, cabe prever dos fases. Al principio, cuando la producción no haya penetrado todavía el espíritu de cada uno de los miembros de la sociedad, de suerte que todavía deban ser mantenidos los elementos de coerción, la distribución servirá como medio de disciplina: cada cual recibirá una cantidad de productos proporcional a la cantidad de trabajo que ha proporcionado a la sociedad. Más adelante, cuando el incremento de la producción y el desarrollo de la cooperación en el trabajo haga innecesarios esta meticulosa economía y estos métodos de coerción, quedará establecida la libertad completa de consumo para los trabajadores. Dando éstos a la sociedad todo cuanto su fuerza y su capacidad les permita, la sociedad les dará a ellos todo cuanto necesiten.

La complejidad en el nuevo método de organización de la distribución tendrá que ser evidentemente enorme y exigirá un aparato estadístico e informativo de unas proporciones jamás conseguidas ni con mucho en la presente época. En la esfera de la banca y del crédito, por ejemplo, hay agencias y comités de peritos para estudiar el estado del mercado, la organización de la bolsa, etc. En el movimiento obrero hay sociedades de ayuda mutua y cooperativas, y el Estado tiene organizados sistemas de seguros, subsidios, etc. Todo ello deberá ser reformado radicalmente para poderlo utilizar en el futuro sistema de distribución, porque actualmente se ajusta por entero al sistema anárquico del capitalismo y se haya, por tanto, subordinado a sus reformas. Estos elementos pueden considerarse como prototipos rudimentarios y dispersos del futuro sistema uniforme y armónico de distribución.

4. La ideología social.

La primera característica de la psicología social de la nueva sociedad es su *espíritu social*, su espíritu de colectivismo, lo cual es determinado por la estructura fundamental de la sociedad. La unidad de trabajo de la gran familia humana y la semejanza inherente en el desarrollo de hombres y mujeres creará un grado de comprensión y simpatía mutuas, de las cuales la solidaridad actual de los elementos conscientes del proletariado, verdaderos representantes de la sociedad futura, no es sino un débil anticipo. El hombre nacido en la época de la concurrencia feroz, de la despiadada rivalidad económica entre grupos y clases no puede imaginarse el desarrollo que pueden alcanzar los vínculos fraternales entre los hombres bajo las nuevas relaciones de trabajo.

El poder real de la sociedad sobre la Naturaleza externa y las fuerzas sociales es causa de otra característica de la ideología del mundo nuevo, a saber: la *ausencia completa de todo fetichismo*, la pureza y claridad del conocimiento y la emancipación de la mente de todos los frutos del misticismo y de la metafísica. Los últimos vestigios del fetichismo natural acabarán por desaparecer y con ellos se consumará el período de la dominación de la Naturaleza externa sobre el hombre y del fetichismo social, reflejo de la dominación de las fuerzas elementales de la sociedad. El poder del mercado y de la concurrencia serán desarraigados y destruidos. Organizando consciente y sistemáticamente su lucha contra los elementos de la Naturaleza, el hombre social no tendrá necesidad de ídolos, que no son sino la personificación del sentimiento de impotencia ante las fuerzas insuperables del medio ambiente. Lo desconocido dejará de serlo porque el proceso de adquisición del conocimiento (la organización sistemática sobre la base del trabajo organizado) irá acompañado de una conciencia de energía, de un sentimiento de triunfo, nacidos de la convicción de que en la experiencia viva del hombre ya no hay esferas rodeadas de impenetrables murallas de misterio. Entonces comenzará el *reinado de la ciencia* y ésta pondrá término para siempre a la religión y a la metafísica.

Como resultado de la combinación de estas dos características tenemos una tercera, y es la abolición gradual de todas las normas coercitivas y de todos los elementos de coerción en la vida social.

La significación esencial de todas las normas coercitivas (costumbre, ley y moral) estriba en que sirven para regular las contradicciones vitales entre los hombres, los grupos y las clases. Estas contradicciones acarrean luchas, rivalidades, rencores y violencias y nacen del estado de desorganización y anarquía del conjunto social. Las normas coercitivas que la sociedad ha establecido, unas veces de modo espontáneo y otras conscientemente, en la lucha con la anarquía y las contradicciones, han acabado por convertirse en un fetiche, es decir, en un poder externo al que el hombre se ha sometido, en algo superior a él y colocado *por encima de él*, que reclama culto o veneración. A no ser por este fetichismo las normas coercitivas no tendrían suficiente poder sobre el hombre para reprimir las contradicciones vitales. El fetichismo natural

asigna un origen divino a la autoridad, a la ley y a la moral; el representante del fetichismo social asigna su origen a la "naturaleza de las cosas": ambos pretenden darles un significado absoluto y un origen superior. Creyendo en el carácter absoluto y superior de estas normas el fetichismo se somete a ellas y las mantiene con la devoción de un esclavo.

Cuando la sociedad deje de ser anárquica y se transforme en una organización armónica y simétrica, las contradicciones vitales de su ambiente dejarán de ser un fenómeno fundamental y permanente y se convertirán en algo parcial y casual. Las normas coercitivas son una especie de "ley" en el sentido de que tienen que regular la repetición de los fenómenos motivados por la estructura misma de la sociedad; bajo el nuevo sistema perderán evidentemente esta significación. Con un *sentido social* y un *conocimiento* altamente desarrollados las contradicciones casuales y parciales pueden ser vencidas fácilmente sin la ayuda de "leyes" especiales puestas en vigor de modo coercitivo por la "autoridad". Por ejemplo, si una persona atacada de una enfermedad mental constituye un peligro para los demás, no es necesario tener "leyes" especiales y órganos de "autoridad" para suprimir esta contradicción: las enseñanzas de la ciencia bastan para indicar las medidas que deben adaptarse para curar a esa persona, y el sentido social de las personas que la rodeen será suficiente para impedirla que realice algún acto de violencia, tratándola por su parte con la violencia mínima. En una forma superior de sociedad las normas coercitivas pierden todo su sentido por la nueva razón de que con la desaparición del fetichismo social con ella relacionado pierdan también su carácter de superioridad.

Aquellos que creen que en la nueva sociedad habrá que conservar la forma social del Estado, es decir, una organización legal, porque serán necesarias leyes coercitivas, como la de exigir a cada cual que trabaje determinado número de horas diarias para la sociedad, están equivocados. Todo Estado como forma social es una *organización de dominación de clase*, cosa que no puede existir en donde no haya clases. La distribución del trabajo de la sociedad socialista se hallará garantizada, de una parte, por las enseñanzas de la ciencia y los que las profesen (los organizadores técnicos del trabajo, actuando exclusivamente en nombre de la ciencia, pero sin poder ninguno), y de otra, por la fuerza del sentimiento social que convertirá a hombres y mujeres en una sola familia productora unida por el deseo sincero de hacer todo lo posible por el bienestar general.

Únicamente en el período de transición, cuando subsistan todavía vestigios de las contradicciones de clase, será posible el Estado en la sociedad futura. Pero este Estado será también una organización de dominación de clase; sólo que en este caso será la dominación del proletariado, el cual acabará por suprimir la división de la sociedad en clases y la forma social del Estado.

5. Fuerzas de desarrollo.

La nueva sociedad se basará, no en el cambio, sino en la economía natural autónoma. Entre la producción y el consumo de los productos no se alzará el mercado de la compra y de la venta, sino la distribución organizada consciente y sistemáticamente.

La nueva economía autónoma se distinguirá del antiguo comunismo primitivo, por ejemplo, en que abarcará, no una comunidad grande o pequeña, sino la sociedad entera, compuesta de centenares de millones de personas y finalmente de toda la Humanidad.

En las sociedades basadas en el cambio las fuerzas de desarrollo son la "superpoblación relativa", la concurrencia, la lucha de clases, es decir, en realidad las contradicciones *inherentes* a la vida social. En las sociedades autónomas aludidas anteriormente, las sociedades tribal y feudal, etc., las fuerzas de desarrollo se basan en la "superpoblación absoluta", es decir, en las contradicciones externas entre la Naturaleza y la sociedad, entre la demanda de medios de vida

motivada por el incremento de la población y la suma de estos medios que puede proporcionar la Naturaleza en la sociedad dada.

En la nueva sociedad autónoma, las fuerzas de desarrollo consistirán también en las contradicciones externas entre la sociedad y la Naturaleza en el proceso mismo de la lucha entre la Naturaleza y la sociedad. Pero en este caso no será preciso el lento proceso de la superproducción para inducir al hombre a perfeccionar cada vez más su trabajo y sus conocimientos: las necesidades de la Humanidad aumentarán con el proceso mismo del trabajo y de la experiencia. Cada nuevo triunfo sobre la Naturaleza y sus misterios planteará nuevos problemas a la mentalidad altamente organizada del hombre nuevo, sensible a la perturbación y a la contradicción más ligeras. El poder sobre la Naturaleza implica la acumulación continua de la energía de la sociedad arrebatada por ésta a la Naturaleza externa. Esta energía acumulada buscará una salida y la encontrará en la *creación* de nuevas fuerzas de trabajo y de conocimiento.

Cierto es que la acumulación de la energía no siempre conduce a la creación: también puede conducir a la degeneración. Las clases parasitarias de la sociedad moderna, lo mismo que de las sociedades precedentes, acumulan energía a costa del trabajo ajeno y buscan una salida para ella, no en la creación, sino en la depravación, en el lujo, en la perversión y en el refinamiento. Esto acarrea la debilitación mental y la decadencia de estas clases. Sin embargo, los miembros de estas clases no son sino *parásitos*: no viven en la esfera del trabajo socialmente útil, sino casi exclusivamente en la del consumo.

Como es natural, buscan siempre nuevas formas de satisfacción en esta esfera y las encuentran en todo género de perversiones y refinamientos. Pero la sociedad socialista no conoce tales parásitos. En ella todos son trabajadores y satisfarán sus afanes creadores nacidos del exceso de energía en la *esfera del trabajo*. Así, perfeccionarán la técnica y, por consiguiente, se perfeccionarán a sí mismos.

Las nuevas formas de desarrollo nacidas de la lucha con la Naturaleza y de la experiencia productora del hombre actúan tanto más enérgica y rápidamente cuanto mayor y más compleja y diversa es esta experiencia. Por este motivo, en la nueva sociedad, con su gigantesco y complejo sistema de trabajo, con sus múltiples vínculos para unificar la experiencia de las individualidades humanas más diversas (aunque *igualmente* desarrolladas), las fuerzas de desarrollo deberán crear un progreso de una rapidez inimaginable hoy. El progreso armónico de la sociedad futura será mucho más intenso que el progreso semiespontáneo, desarrollado entre contradicciones, de la época actual.

Todos los *obstáculos económicos* opuestos al desarrollo quedarán abolidos bajo el nuevo sistema.

Así, la aplicación de la maquinaria, que bajo el capitalismo se haya determinada por consideraciones de *beneficio*, bajo el nuevo sistema dependerá en absoluto de *la productividad*.

Las fuerzas de desarrollo que predominarán en esta fase serán fuerzas nuevas: ya habrán intervenido anteriormente. Sin embargo, en el sistema autónomo natural primitivo, estas fuerzas eran reprimidas por el conservadurismo que prevalecía en él; bajo el capitalismo, son reprimidas en virtud del hecho de que las clases que se apoderan del producto del trabajo suplementario, es decir, de la fuente principal de las fuerzas de desarrollo de la sociedad, no participan en la lucha *directa* con la Naturaleza, no dirigen la industria personalmente, sino por mediación de otros, y, por consiguiente, permanecen ajenas a la influencia de las fuerzas creadas en la lucha.

Bajo el socialismo, en cambio, la suma total del trabajo suplementario será empleada por toda la sociedad, y cada miembro de ésta participará directamente en la lucha contra la Naturaleza. Por consiguiente, la fuerza motriz más importante del progreso actuará sin trabas y a toda

velocidad, no por mediación de una minoría selecta, sino a través de toda la Humanidad, y la esfera del desarrollo se ensanchará incesantemente.

Así, pues, las características generales del sistema socialista, la fase más alta de la sociedad que podemos concebir, son: dominio *sobre la Naturaleza, organización, espíritu social, libertad y progreso.*

FIN

A. Bogdanov