

SECCIÓN SEGUNDA

LA TRANSFORMACIÓN DE LA GANANCIA
EN GANANCIA MEDIA

CAPÍTULO VIII

DIFERENTE COMPOSICIÓN DE LOS CAPITALS
EN DIVERSOS RAMOS DE LA PRODUCCIÓN,
Y CONSIGUIENTE DIFERENCIA ENTRE
LAS TASAS DE GANANCIA

En el capítulo precedente se ha demostrado, entre otras cosas, cómo puede variar, aumentando o disminuyendo, la tasa de ganancia al permanecer constante la tasa del plusvalor. Ahora bien, en este capítulo se presupone que el grado de explotación del trabajo, y por consiguiente la tasa del plusvalor y la extensión de la jornada laboral, es de igual magnitud, de igual nivel en todas las esferas de la producción en las que se divide el trabajo social en un país dado. Con respecto a las muchas diferencias entre la explotación del trabajo en diversas esferas de la producción, ya demostró detalladamente Adam Smith^[54] que las mismas se nivelan en virtud de toda suerte de razones compensadoras reales o aceptadas por prejuicio, y que por ello, en su carácter de diferencias sólo aparentes y efímeras, no se toman en cuenta para la investigación de las condiciones generales. Otras diferencias, como por ejemplo en el nivel del salario, se basan en gran parte en la diferencia, ya mencionada al comienzo del tomo primero, p. 19,^a entre trabajo simple y complejo, y, a pesar de que tornan muy disímil la suerte de los obreros en diversas esferas de la producción, no afectan

^a Véase, en la presente edición, t. I, vol. I, pp. 54-55.

en modo alguno el grado de explotación del trabajo en esas diferentes esferas. Por ejemplo, si el trabajo de un orfebre se paga más caro que el de un jornalero, el plusvalor del orfebre también produce, en la misma proporción, un plusvalor mayor que el del jornalero. Y aunque la nivelación de los salarios y de las jornadas de trabajo, y por consiguiente la tasa del plusvalor, entre diversas esferas de la producción o, más aun, entre diferentes inversiones de capital en la misma esfera de la producción, resulte estorbada por muchas clases de obstáculos locales, se lleva a cabo no obstante, cada vez más, con el progreso de la producción capitalista y la subordinación de todas las condiciones económicas a ese modo de producción. Por muy importante que sea el estudio de esta clase de fricciones salariales para cada trabajo en especial, puede desatendérselas no obstante en lo que tiene que ver con la investigación general de la producción capitalista, por ser casuales e irrelevantes. Por lo general, en este tipo de investigaciones generales siempre se presupone que las condiciones reales corresponden a su concepto o, lo que es lo mismo, sólo se presentan las condiciones reales en la medida en que expresen su propio tipo general.

La diferencia entre las tasas del plusvalor en diferentes países, y por ende entre los grados nacionales de explotación del trabajo, es totalmente irrelevante para la presente investigación. Pues lo que queremos exponer precisamente en esta sección es la manera como se establece una tasa general de ganancia dentro de un país. No obstante resulta claro que al comparar las diversas tasas nacionales de ganancia sólo es necesario unir lo anteriormente desarrollado con lo que hemos de desarrollar aquí. Considérese primero la diversidad entre las tasas nacionales del plusvalor, y compárese luego, sobre la base de estas tasas del plusvalor dadas, las diferencias entre las tasas nacionales de ganancia. En la medida en que su diversidad no resulte de la diversidad entre las tasas nacionales del plusvalor, habrá de deberse a circunstancias en las cuales, como en la investigación que se realiza en este capítulo, se considera al plusvalor como igual, como constante por doquier.

En el capítulo anterior se ha demostrado que, suponiendo constante la tasa del plusvalor, la tasa de ganancia que arroja un capital determinado puede aumentar o disminuir como consecuencia de circunstancias que 'acrecien-

tan o reducen el valor de una u otra parte del capital constante, y de ese modo afectan, en general, la proporción entre las partes componentes constante y variable del capital. Además se observó que las circunstancias que prolongan o abrevian el tiempo de rotación de un capital pueden afectar de manera similar la tasa de ganancia. Puesto que la masa de la ganancia es idéntica a la masa del plusvalor, al propio plusvalor, quedó asimismo demostrado que la *masa* de la ganancia —a diferencia de la *tasa* de la ganancia— no resulta afectada por las oscilaciones de valor recién mencionadas. Éstas sólo modifican la tasa en la cual se expresa un plusvalor dado, y por consiguiente también una ganancia de magnitud dada, es decir su magnitud proporcional, su magnitud comparada con la magnitud del capital adelantado. En la medida en que, como consecuencia de esas oscilaciones de valor, se operaba una vinculación o una liberación de capital, podía afectarse por esa vía indirecta no sólo la tasa de ganancia, sino la propia ganancia. Sin embargo, eso sólo se aplicaba al capital ya comprometido, pero no a la nueva inversión de capital, y además, el aumento o reducción de la ganancia misma siempre dependía de la circunstancia de hasta dónde, como consecuencia de aquellas oscilaciones de valor, podía ponerse en movimiento mayor o menor trabajo con el mismo capital, es decir cómo, con el mismo capital —manteniéndose constante la tasa del plusvalor—, podía producirse una masa mayor o menor de plusvalor. Muy lejos de contradecir la ley general o de constituir una excepción a ella, esta aparente excepción sólo constituía, de hecho, un caso especial de aplicación de la ley general.

Puesto que en la sección precedente hemos demostrado que, con un grado de explotación constante del trabajo, la tasa de ganancia se modificaba con el cambio de valor de las partes constitutivas del capital constante, lo mismo que con el cambio del tiempo de rotación del capital, se desprende por sí sólo que las tasas de ganancia de diversas esferas de la producción coexistentes serán diferentes si, manteniéndose constantes las restantes circunstancias, el tiempo de rotación de los capitales empleados es diferente, o si lo es la relación de valor entre los componentes orgánicos de esos capitales en los diversos ramos de la producción. Lo que considerábamos antes como modificaciones que se producían en sucesión cronológica con el

mismo capital, lo consideramos ahora como diferencias existentes a la vez entre inversiones de capital coexistentes en diferentes esferas de la producción.

Para ello tendremos que examinar: 1) la diferencia en la *composición orgánica* de los capitales; 2) la diferencia entre sus tiempos de rotación.

El supuesto de toda esta investigación es, obviamente, la de que, cuando hablamos de la composición o la rotación del capital en determinado ramo de la producción, siempre nos referimos a la relación media normal del capital invertido en ese ramo de la producción, y en general del promedio del capital global invertido en esa esfera determinada, pero no de las diferencias fortuitas entre los capitales individuales invertidos en ella.

Como además se supone que la tasa del plusvalor y la jornada laboral son constantes, y como dicha hipótesis incluye asimismo la constancia del salario, determinada cantidad de capital variable expresará determinada cantidad de fuerza de trabajo puesta en movimiento, y por ende determinada cantidad de trabajo que se objetiva. En consecuencia, si £ 100 expresan el salario semanal de 100 obreros, es decir que de hecho indican una fuerza de trabajo de 100, entonces $n \times £ 100$ indicarán la

fuerza de trabajo de $n \times 100$ obreros, y $\frac{£ 100}{n}$ indicarán

la de $\frac{100}{n}$ obreros. Por consiguiente, en este caso el capital variable sirve (como siempre ocurre cuando hay un salario dado) como índice de la masa de trabajo puesta en movimiento por un capital global determinado; por ello, las diferencias en la magnitud del capital variable empleado sirven como índices de la diversidad en la masa de fuerza de trabajo empleada. Si £ 100 representan 100 obreros semanales, y por consiguiente, en el caso de 60 horas de trabajo semanal, representan 6.000 horas de trabajo, entonces £ 200 representarán 12.000 horas de trabajo, y £ 50, sólo 3.000.

Como ya se ha dicho en el libro I, entendemos por composición del capital la relación entre su componente activo y su componente pasivo, entre los capitales variable y constante. Para ello entran en consideración dos factores, que no son igualmente importantes, aunque bajo determinadas circunstancias pueden provocar los mismos efectos.

El primer factor se basa en una fundamentación técnica, y en determinada etapa evolutiva de la fuerza productiva debe considerárselo como dado. Se requiere determinada masa de fuerza de trabajo, representada por determinado número de trabajadores, para producir una masa determinada de producto por ejemplo en un día, y por consiguiente —cosa comprendida en tal circunstancia— poner en movimiento, consumir productivamente determinada masa de medios de producción, maquinaria, materias primas, etc. Corresponde un número determinado de trabajadores a determinada cantidad de medios de producción, y por lo tanto determinada cantidad de trabajo vivo a una cantidad determinada de trabajo ya objetivado en los medios de producción. Esta proporción es muy diferente en diversas esferas de la producción, a menudo entre los diversos ramos de una misma industria, pese a que, por casualidad, puede ser exacta o aproximadamente la misma en ramos de la industria remotamente distantes entre sí.

Esta proporción constituye la *composición técnica*^a del capital, y es el verdadero fundamento de su *composición orgánica*.

Pero también es posible que esa proporción sea la misma en diversos ramos de la industria, en la medida en que el capital variable es un mero índice de fuerza de trabajo, y el capital constante un mero índice de la masa de medios de producción puestos en movimiento por la fuerza de trabajo. Por ejemplo, es posible que ciertos trabajos en cobre y hierro presupongan una misma proporción entre fuerza de trabajo y masa de medios de producción. Pero puesto que el cobre es más caro que el hierro, la proporción de valor entre los capitales variable y constante se vuelve diferente en ambos casos, y con ello también la composición de valor de los dos capitales globales. La diferencia entre la *composición técnica* y la *composición de valor* se revela, en cada uno de los ramos de la industria, en el hecho de que, con una *composición técnica* constante, la proporción de valor de ambos capitales puede cambiar, y con una *composición técnica* modificada, la proporción de valor puede seguir siendo la misma; esto último sólo ocurre, naturalmente, si el cambio de la

^a El término "composición técnica" no figura aquí en el manuscrito (R 938/1).

proporción entre las masas de medios de producción empleados y la fuerza de trabajo resulta compensado por un cambio de sus valores en sentido contrario.

A la composición de valor del capital, en tanto la misma resulta determinada por su composición técnica y la refleja, la denominamos la composición *orgánica* del capital.²⁰

Por consiguiente, en el caso del capital variable presuponemos que es índice de determinada cantidad de fuerza de trabajo, de determinado número de obreros o de determinadas masas de trabajo vivo puesto en movimiento. Hemos visto en la sección anterior que un cambio en la magnitud de valor del capital variable posiblemente no represente otra cosa que un mayor o menor precio de una misma masa de trabajo; pero aquí, donde se consideran constantes la tasa de plusvalor y la jornada laboral, y se supone dado el salario correspondiente a un tiempo de trabajo determinado, esa posibilidad desaparece. En cambio, una diferencia en la magnitud del capital constante puede ser también, por cierto, índice de un cambio en la masa de medios de producción puestos en movimiento por determinada cantidad de fuerza de trabajo; pero también puede provenir de la diferencia de valor que tienen los medios de producción puestos en movimiento en una esfera de la producción, a diferencia de la otra. Por ello, aquí entran en consideración ambos puntos de vista.

Por último, conviene poner de relieve la siguiente cuestión fundamental:

Supongamos que £ 100 sea el salario semanal de 100 obreros. Supongamos asimismo que el tiempo de trabajo semanal sea = 60 horas. Supongamos además que la tasa del plusvalor sea = 100 %. En ese caso, de las 60 horas, los obreros trabajarán 30 horas para sí mismos y 30 horas gratuitamente para el capitalista. En efecto, en las £ 100 de salario sólo se hallan encarnadas 30 horas de trabajo de los 100 obreros o, en total, 3.000 horas de trabajo, mientras

²⁰ {F. E. — Lo anterior ya se encuentra brevemente desarrollado en la tercera edición del tomo primero, p. 628, al comienzo del capítulo XXIII.* Puesto que las dos primeras ediciones no contienen ese pasaje, su repetición se imponía aquí con tanta mayor razón.}

* Véase, en la presente edición, t. 1, vol. 1, pp. 759-760, subnota a.

que las restantes 3.000 horas que trabajan están encarnadas en las £ 100 de plusvalor o ganancia que embolsa el capitalista. Pese a que, en consecuencia, el salario de £ 100 no expresa el valor en el cual se objetiva el trabajo semanal de los 100 obreros, indica no obstante (puesto que la extensión de la jornada laboral y la tasa del plusvalor están dadas) que ese capital ha puesto en movimiento 100 obreros durante 6.000 horas de trabajo en total. Así lo denota el capital de £ 100, primeramente porque indica el número de los obreros puestos en movimiento, ya que £ 1 = 1 obrero por semana, y por lo tanto £ 100 = 100 obreros; y en segundo lugar porque cada obrero puesto en movimiento, con la tasa de plusvalor dada del 100 %, realiza otro tanto del trabajo contenido en su salario; es decir £ 1, su salario, que es expresión de media semana de trabajo, pone en movimiento una semana íntegra de trabajo, y de la misma manera £ 100, a pesar de contener solamente 50 semanas de trabajo, ponen en movimiento 100 semanas de trabajo. Por consiguiente, hay que hacer aquí un distingo esencialísimo en el capital variable, desembolsado en salarios, en la medida en que su valor representa la suma de los salarios, determinada cantidad de trabajo objetivado, y en tanto su valor es un mero índice de la masa de trabajo vivo que pone en movimiento. Esta última es siempre mayor que el trabajo contenido en él, y por ello también se representa en un valor superior que el del capital variable; en un valor determinado, por una parte, por el número de los obreros puestos en movimiento por el capital variable, y por la otra, por la cantidad de plustrabajo que ejecutan.

De este modo de considerar el capital variable surge lo siguiente:

Si en la esfera de producción A una inversión de capital sólo gasta 100 en capital variable de un capital global de 700, y 600 en capital constante, mientras que en la esfera de producción B se gastan 600 en capital variable y sólo 100 en capital constante, el capital global A de 700 sólo pondrá en movimiento una fuerza de trabajo de 100, vale decir, en la hipótesis anterior, sólo 100 semanas de trabajo ó 6.000 horas de trabajo vivo, mientras que el capital global B de igual magnitud pondrá en movimiento 600 semanas de trabajo, y por consiguiente 36.000 horas de trabajo vivo. Por tanto, el capital en A sólo se

apropiaría de 50 semanas de trabajo ó 3.000 horas de plustrabajo, mientras que el capital en B, de igual magnitud, se apropiaría de 300 semanas de trabajo ó 18.000 horas. El capital variable es el índice no sólo del trabajo contenido en él mismo, sino al mismo tiempo, con una tasa de plusvalor dada, del trabajo excedentario o plustrabajo que ha puesto en movimiento por encima de dicha medida. Con un mismo grado de explotación del trabajo, la ganancia en el primer caso sería de $\frac{100}{700} = 1/7 = 14 \frac{2}{7} \%$, y en

el segundo $= \frac{600}{700} = 85 \frac{5}{7} \%$, una tasa de ganancia seis

veces mayor. Pero de hecho, en ese caso la propia ganancia sería seis veces mayor, 600 para B contra 100 para A, porque se ha puesto en movimiento una cantidad de trabajo vivo séxtuple con el mismo capital, es decir que, con un mismo grado de explotación del trabajo, también se ha producido una cantidad seis veces mayor de plusvalor, y por ende el séxtuple de la ganancia.

Si en A no se empleasen £ 700 sino £ 7.000, mientras que en B se emplearan sólo £ 700 de capital, el capital A, de permanecer constante la composición orgánica, emplearía £ 1.000 de las £ 7.000 como capital variable, es decir 1.000 obreros por semana = 60.000 horas de trabajo vivo, de las cuales 30.000 horas serían de plustrabajo. Pero al igual que antes, A, de cada £ 700, sólo seguiría poniendo en movimiento $\frac{1}{6}$ del trabajo vivo correspondiente, y en consecuencia sólo pondría en movimiento $\frac{1}{6}$ del plustrabajo puesto en movimiento en B, vale decir que con ello sólo produciría también $\frac{1}{6}$ de la ganancia. Si se toma en consideración la tasa de ganancia, entonces $\frac{1.000}{7.000} = \frac{100}{700} = 14 \frac{2}{7} \%$, contra $\frac{600}{700}$ ó el

$85 \frac{5}{7} \%$ del capital B. Tomando capitales de igual monto, la tasa de ganancia es diferente en este caso, porque a igual tasa de plusvalor, como consecuencia de las diferentes masas del trabajo vivo puesto en movimiento, son diferentes las masas de los plusvalores producidos y, por ende, las ganancias.

El mismo resultado se produce, de hecho, cuando las proporciones técnicas son las mismas en una esfera de la producción que en otra, pero el valor de los elementos

de capital constante empleados es mayor o menor. Supongamos que en ambas esferas se emplean £ 100 como capital variable, y por lo tanto, que se necesitan 100 obreros por semana para poner en movimiento la misma cantidad de maquinaria y de materias primas, pero que estas últimas son más caras en B que en A. En ese caso corresponderían, por ejemplo, a £ 100 de capital variable, en A, £ 200 de capital constante, y en B, £ 400. Entonces, con una tasa de plusvalor del 100 %, el plusvalor producido será, en ambos casos, igual a £ 100; vale decir que también en ambos casos la ganancia será igual a

£ 100. Pero en A $\frac{100}{200_c + 100_v} = 1/3 = 33 \frac{1}{3} \%$; mientras

que en B $\frac{100}{400_c + 100_v} = 1/5 = 20 \%$. De hecho, si en

ambos casos tomamos determinada parte alícuota del capital global, entonces en B, de cada £ 100, sólo £ 20 o $\frac{1}{5}$ formarán capital variable, mientras que en A, de cada £ 100, £ 33 $\frac{1}{3}$ ó $\frac{1}{3}$ constituyen capital variable. Por cada £ 100, B produce menos ganancia porque pone en movimiento menor cantidad de trabajo vivo que A. Por lo tanto, en este caso la diversidad de las tasas de ganancia vuelve a resolverse en la diversidad de las masas de ganancia producidas por cada 100 de capital invertido, por ser diferentes las masas de plusvalor.

La diferencia entre este segundo ejemplo y el precedente es sólo ésta: en el segundo caso, la equiparación entre A y B sólo requeriría un cambio de valor del capital constante, sea de A o de B, de mantenerse constantes los fundamentos técnicos; en cambio, en el primer caso, la composición técnica es diferente incluso en las dos esferas de la producción, y habría que revertirla para lograr la equiparación.

Por lo tanto, la diferente composición orgánica de los capitales es independiente de su magnitud absoluta. Lo único que cabe preguntarse en todos los casos es qué parte de cada 100 es capital variable, y qué parte es capital constante.

En consecuencia, calculando en porcentajes capitales de diversa magnitud o, lo que aquí resulta lo mismo, capitales de igual magnitud producen, a igualdad de la jornada laboral y del grado de explotación del trabajo, cantidades muy

diferentes de ganancia, porque producen cantidades muy diferentes de plusvalor, y ello se debe a que, de acuerdo con la diferente composición orgánica del capital en diferentes esferas de la producción, su parte variable es distinta, es decir que son diferentes las cantidades del trabajo vivo que ponen en movimiento, y por consiguiente también las cantidades que se apropian de plusvalor, de la sustancia del plusvalor y, por ende, de la ganancia. Porciones de igual magnitud del capital global en las diversas esferas de la producción comprenden fuentes de plusvalor de disímil magnitud, y la única fuente del plusvalor la constituye el trabajo vivo. Con igual grado de explotación del trabajo, la masa del trabajo puesto en movimiento por un capital = 100, y por ende también la del plusvalor apropiado por él, depende de la magnitud de su componente variable. Si un capital, que consta porcentualmente de $90_c + 10_v$, manteniéndose constante el grado de explotación del trabajo, generara la misma cantidad de plusvalor o ganancia que un capital que constara de $10_c + 90_v$, resultaría claro como la luz del sol que el plusvalor, y por consiguiente el valor en general, debería tener una fuente totalmente diferente que el trabajo, con lo cual desaparecería todo fundamento racional de la economía política. Si seguimos suponiendo £ 1 como igual al salario semanal de un obrero por 60 horas de trabajo y la tasa de plusvalor = 100 %, entonces resulta claro que el producto de valor global que puede suministrar un obrero en una semana es = £ 2; por consiguiente, 10 obreros no podrían producir más que £ 20. Y puesto que de esas £ 20, £ 10 reponen el salario, las £ 10 no podrían crear un plusvalor mayor que £ 10, mientras que las £ 90, cuyo producto global es = £ 180, y cuyo salario es = £ 90, crearían un plusvalor de £ 90. Por lo tanto, la tasa de ganancia sería, en un caso, del 10 %, y en el otro, del 90 %. Si fuese de otro modo, entonces el valor y el plusvalor deberían ser otra cosa que trabajo objetivado. Ahora bien, puesto que los capitales en diversas esferas de la producción, porcentualmente considerados —o bien capitales de igual magnitud—, se dividen desigualmente en sus elementos constante y variable, ponen en movimiento cantidades desiguales de trabajo vivo, y por consiguiente generan cantidades desiguales de plusvalor, o sea de ganancia, entonces la tasa de la ganancia, que consiste precisamente en el cálculo porcen-

tual del plusvalor según el capital global, es diferente en ellos.

Pero si los capitales de diversas esferas de la producción, calculados porcentualmente, vale decir capitales de igual magnitud en diferentes esferas de la producción, generan ganancias desiguales a causa de su diferente composición orgánica, se deduce que las ganancias de capitales desiguales en diversas esferas de la producción no pueden hallarse en relación con sus respectivas magnitudes, es decir que las ganancias en diferentes esferas de la producción no son proporcionales a las magnitudes de los capitales respectivamente empleados en ellas. Pues semejante crecimiento de las ganancias *pro rata* de la magnitud del capital empleado supondría que, porcentualmente consideradas, las ganancias son iguales, es decir que capitales de igual magnitud en diferentes esferas de la producción tienen iguales tasas de ganancia, a pesar de su diversa composición orgánica. Sólo dentro de la misma esfera de la producción, vale decir donde está dada la composición orgánica del capital, o entre diferentes esferas de la producción de igual composición orgánica del capital, las masas de las ganancias se hallan en relación directamente proporcional con la masa de los capitales empleados. El hecho de que las ganancias de capitales de desigual magnitud sean proporcionales a sus magnitudes no significa absolutamente sino que capitales de igual magnitud arrojan ganancias de igual magnitud, o que la tasa de ganancia es la misma para todos los capitales, cualquiera que sea su magnitud y su composición orgánica.

Lo que hemos desarrollado tiene lugar bajo el supuesto de que las mercancías se vendan a sus valores. El valor de una mercancía es igual al valor del capital constante contenido en ella, más el valor del capital variable reproducido en ella, más el incremento de ese capital variable, el plusvalor producido.^a A igual tasa de plusvalor, la masa de éste depende obviamente de la masa del capital variable. El valor del producto del capital de 100 es, en un caso, $90_c + 10_c + 10_{pv} = 110$; en el otro, $10_c + 90_c + 90_{pv} = 190$. Si se venden las mercancías a sus valores, entonces

^a Marx agrega en el manuscrito (I, p. 162): "o sea más el plus-trabajo acaparado en el proceso de producción". (R 943/1.)

el primer producto se venderá a 110, de los cuales 10 representan plusvalor o trabajo impago; en cambio, el segundo producto se venderá a 190, de los cuales 90 representarán plusvalor o trabajo impago.

Esto es especialmente importante cuando se comparan entre sí tasas de ganancia nacionales.^a Supongamos que en un país europeo la tasa del plusvalor es del 100 %, o sea que el obrero trabajaría medio día para sí mismo y medio día para su empleador; en un país asiático, digamos que la tasa del plusvalor es = 25 %, o sea que el obrero trabajaría las $\frac{4}{5}$ partes del día para sí mismo y $\frac{1}{5}$ para su empleador. Pero supongamos que la composición del capital nacional en el país europeo es de $84_c + 16_v$, mientras que en el país asiático, donde se emplea poca maquinaria, etc., y donde en un tiempo dado una cantidad dada de fuerza de trabajo consume relativamente poca materia prima en forma productiva, la composición sería de $16_c + 84_v$. Tendremos entonces el siguiente cálculo:

En el país europeo: valor del producto = $84_c + 16_v + 16_{pv} = 116$; tasa de ganancia = $\frac{18}{100} = 16\%$.

En el país asiático: valor del producto = $16_c + 84_v + 21_{pv} = 121$; tasa de la ganancia = $\frac{21}{100} = 21\%$.

Por tanto, en el país asiático la tasa de ganancia es más de un 25 % mayor que en el europeo, a pesar de que, en aquél, la tasa de plusvalor es cuatro veces menor que en éste. Los Careys, Bastiats y *tutti quanti* deducirán exactamente lo contrario.^b

Dicho al margen: diferentes tasas nacionales de ganancia se basarán mayormente en diferentes tasas nacionales de plusvalor, pero en este capítulo comparamos tasas de ganancia desiguales, provenientes de una misma tasa de plusvalor.

Además de la diferente composición orgánica de los capitales, es decir además de las diferentes masas de trabajo, y con ello también, bajo circunstancias en lo demás iguales, de plustrabajo, que ponen en movimiento capitales de igual magnitud en diferentes esferas de producción,

^a En la 1ª edición, "internacionales". Véase lo que sigue, y en especial cuatro párrafos más adelante.

^b En el manuscrito (I, p. 162) se lee a continuación: "Este paréntesis se reserva para una sección posterior". (R 943/1.)

existe aún otra fuente de desigualdad de las tasas de ganancia: la diversidad en cuanto a la extensión de la rotación del capital en las diferentes esferas de la producción. Hemos visto en el capítulo IV que, a igual composición de los capitales y bajo circunstancias en lo demás iguales, las tasas de ganancia están en relación inversa a los tiempos de rotación, y asimismo, que un mismo capital variable, si rota en diferentes lapsos, produce masas desiguales de plusvalor anual. La diferencia entre los tiempos de rotación es, pues, otra razón por la cual capitales de igual magnitud no producen, en diversas esferas de la producción, ganancias de igual magnitud en lapsos iguales, y el motivo, por consiguiente, de que las tasas de ganancia sean diferentes en esas diferentes esferas.^a

En cambio, en lo que respecta a la proporción entre capital fijo y circulante en la composición del capital, la misma no afecta en absoluto, considerada en sí y para sí, la tasa de ganancia. Sólo puede afectarla si esa diferente composición coincide con una diferente proporción entre las partes variable y constante, es decir cuando la diversidad de la tasa de ganancia se debe a esta diferencia, y no a la diferencia entre capital fijo y circulante; o bien si la diferente proporción entre los componentes fijo y circulante está condicionada por el tiempo de rotación durante el cual se realiza una ganancia determinada. Si los capitales se dividen en fijo y circulante en diversa proporción, ello influirá siempre, por cierto, sobre su tiempo de rotación, y provocará una diversidad del mismo; pero de ello no se concluye que el tiempo de rotación en el cual realizan ganancias los mismos capitales, sea diferente. Si, por ejemplo, A debe convertir constantemente una parte mayor del producto en materias primas, etc., mientras que B utiliza

^a Muy retocado por Engels, este párrafo contiene, asimismo, la frase siguiente: "Se recordará que, con arreglo al libro II, el tiempo de circulación debe separarse del tiempo de producción; en efecto, cada fase del movimiento del capital, desde la conversión del dinero en elementos materiales del capital hasta la conversión del producto en dinero [...] constituye una fase de su circulación total o de su rotación. No examinamos aquí en detalle la cuestión de saber en qué medida el tiempo de circulación influye sobre la tasa de ganancia (el libro II, donde se estudia esto *ex professo*, aún no ha sido escrito), ya que la tasa de ganancia está determinada por la cantidad de ganancia realizada en un tiempo dado." (R 943/2.)

durante mayor tiempo las mismas máquinas, etc., con menor cantidad de materia prima, ambos, en la medida en que producen, tienen constantemente comprometida una parte de su capital; el uno, en materias primas, es decir en capital circulante, y el otro en máquinas, etc., es decir en capital fijo. A convierte constantemente una parte de su capital de la forma de mercancía en la forma de dinero, y de ésta nuevamente en la forma de materia prima; mientras que B utiliza una parte de su capital sin tal modificación, durante un lapso más prolongado, como instrumento de trabajo. Si ambos utilizan igual cantidad de trabajo, venderán en el curso del año masas de productos de valor desigual, por cierto, pero ambas masas de productos contendrán igual cantidad de plusvalor, y sus tasas de ganancia, que se calculan sobre el capital global adelantado, serán las mismas, aunque su composición en capital fijo y circulante, lo mismo que su tiempo de rotación, sean diferentes. Ambos capitales realizan en el mismo tiempo iguales ganancias, a pesar de que rotan en tiempos diferentes.²¹ La diversidad del tiempo de rotación sólo tiene significación, considerada de por sí, en la medida en que afecte a la masa del plustrabajo que puede ser apropiada y realizada por el mismo capital en un tiempo dado. Por consiguiente, si una composición disímil en capital circulante y fijo no comprende necesariamente una disimilitud del tiempo de rotación, que a su vez condiciona una desigualdad de la tasa de ganancia, resulta claro que, en la medida en que se dé esta desigualdad, ello no proviene de la desigual composición en capital circulante y fijo en sí,

²¹ {F. E. — Según se deduce del capítulo IV, lo anterior sólo es correcto para el caso en que los capitales A y B tengan diferente composición de valor, pero sus componentes variables porcentuales se hallen en la misma relación que sus tiempos de rotación, o en proporción inversa al número de sus rotaciones. Supongamos que el capital A esté porcentualmente compuesto de 20_r fijo + 70_r circulante, es decir 90_r + 10_r = 100. Con una tasa de plusvalor del 100%, los 10_r producirán, en una rotación 10_r; la tasa de ganancia para la rotación será = 10%. Supongamos en cambio que el capital B sea = 60_r fijo + 20_r circulante, es decir 80_r + 20_r = 100. Las 20_r producen en una rotación, y con la tasa anterior del plusvalor, 20_r; la tasa de ganancia para la rotación es = 20%, es decir del doble que en A. Pero si A rota dos veces en un año y B sólo lo hace una vez, también producirá en un año 2 × 10 = 20_r, y la tasa de ganancia anual será igual para ambos, a saber, del 20%.

sino más bien del hecho de que aquí esta última sólo indica una desigualdad de los tiempos de rotación que afecta a la tasa de ganancia.^a

La diferente composición del capital constante en fijo y circulante en diversos ramos de la industria no tiene, pues, de por sí, importancia alguna para la tasa de ganancia, puesto que lo decisivo es la proporción entre el capital variable y el constante, y el valor del capital constante, es decir también su magnitud relativa en relación con el variable, es totalmente independiente del carácter fijo o circulante de sus partes componentes. Pero ciertamente que descubriremos —y eso coadyuva a que se extraigan conclusiones erróneas— que cuando el capital fijo se halla considerablemente desarrollado, ello constituye sólo una expresión de que la producción se lleva a cabo en gran escala, y por ello el capital constante prevalece mucho sobre el variable, o que la fuerza de trabajo vivo empleada es escasa en relación con la masa de los medios de producción que pone en movimiento.

Hemos demostrado, pues, que en diversos ramos de la industria, en correspondencia con la diferente composición orgánica de los capitales, y dentro de los límites indicados también en correspondencia con sus diferentes tiempos de rotación, prevalecen tasas desiguales de ganancia, y que también por ello, a igual tasa de plusvalor, sólo rige para capitales de igual composición orgánica —suponiendo tiempos de rotación iguales— la ley (de acuerdo con la tendencia general) de que las ganancias son directamente proporcionales a las magnitudes de los capitales, y que por ello capitales de igual magnitud arrojan, en lapsos iguales, ganancias de igual magnitud. Lo expuesto vale sobre la base que, en general, ha sido hasta ahora el fundamento de nuestro desarrollo: la de que las mercancías se vendan a sus valores. Por otra parte, no cabe duda alguna de que, en la realidad, y haciendo abstracción de diferencias irrelevantes, fortuitas y que se compensan, la diferencia entre las tasas medias de ganancia para los diversos ramos de la industria no existe ni podría existir sin abolir todo el sistema de la producción capitalista. Por tanto,

^a En la parte de esta página del manuscrito (I, p. 166) suprimida por Engels se encuentra esta observación: “ejemplos para citar contra Rodbertus”. (R 945/1.)

pareciera que la teoría del valor resulta incompatible, en este caso, con el movimiento real, incompatible con los fenómenos efectivos de la producción, y que por ello debe renunciarse en general a comprender estos últimos.

De la sección primera de este libro se desprende que los precios de costo son los mismos para productos de diferentes esferas de la producción, para producir los cuales se hayan adelantado partes de capital de igual magnitud, por muy diferente que pueda ser la composición orgánica de dichos capitales. En el precio de costo desaparece para el capitalista la diferencia entre capital variable y constante. Al capitalista le cuesta lo mismo una mercancía para cuya producción debe adelantar £ 100, sin importar que adelante $90_c + 10_v$ o en cambio $10_c + 90_v$. En todos los casos le cuesta £ 100, ni más ni menos. Los precios de costo son los mismos para desembolsos de capital de igual magnitud en diferentes esferas, por muy diferentes que puedan ser los valores y plusvalores producidos. Esta igualdad de los precios de costo constituye la base de la competencia de las inversiones de capital, mediante las cuales se establece la ganancia media.

CAPÍTULO IX

FORMACIÓN DE UNA TASA GENERAL DE GANANCIA (TASA MEDIA DE GANANCIA) Y TRANSFORMACIÓN DE LOS VALORES MERCANTILES EN PRECIOS DE PRODUCCIÓN

En cualquier momento dado, la composición orgánica del capital depende de dos circunstancias: en primer lugar, de la relación técnica entre la fuerza de trabajo empleada y la masa de los medios de producción; y en segundo término, del precio de esos medios de producción. Como hemos visto, debe considerársela conforme a su proporción porcentual. Expresamos la composición orgánica de un capital que consta de $\frac{2}{3}$ de capital constante y $\frac{1}{3}$ de capital variable mediante la fórmula $80_c + 20_v$. Además, en la comparación se supone la existencia de una tasa invariable de plusvalor, utilizándose para ello una tasa arbitraria cualquiera, por ejemplo del 100%. Por consiguiente, el capital de $80_c + 20_v$ arroja un plusvalor de 20_{pv} , lo cual configura una tasa de ganancia del 20% sobre el capital global. La magnitud del valor real de su producto depende de la magnitud de la parte fija del capital constante y de qué parte de ella entra como desgaste en el producto, y qué parte no. Pero puesto que esta circunstancia resulta totalmente indiferente para la tasa de ganancia y, por tanto para la presente investigación, suponemos, para simplificar, que en todas partes el capital constante entra de manera uniforme y completa en el producto anual de esos capitales. Se supone además que los capitales realizan anualmente la misma cantidad de plusvalor en las diversas esferas de la producción, en rela-

ción con la magnitud de su parte variable; en consecuencia, por ahora se prescinde de la diferencia que en este aspecto puede acarrear la diversidad entre los tiempos de rotación. Este punto se tratará más adelante.

Tomemos cinco diferentes esferas de la producción, de composición orgánica diferente —en cada caso— de los capitales invertidos en ellas, como por ejemplo las que siguen:

Capitales	Tasa de plusvalor	Plusvalor	Valor del producto	Tasa de ganancia
I) $80_c + 20_v$	100 %	20	120	20 %
II) $70_c + 30_v$	100 %	30	130	30 %
III) $60_c + 40_v$	100 %	40	140	40 %
IV) $85_c + 15_v$	100 %	15	115	15 %
V) $95_c + 5_v$	100 %	5	105	5 %

Tenemos aquí, para diferentes esferas de la producción y con una explotación uniforme del trabajo, tasas de ganancia muy diferentes, en correspondencia con las diversas composiciones orgánicas de los capitales.

La suma global de los capitales invertidos en las cinco esferas es = 500; la suma global del plusvalor producido por ellos es = 110; el valor global de las mercancías producidas por ellos es = 610. Si consideramos a las 500 como un capital único, y que I-V sólo constituyen diversas partes del mismo (así como, por ejemplo, en una fábrica algodonera existe una proporción diferente entre el capital variable y el constante en sus diversas secciones —en la sala de cardado, en la preparación del hilado, en la de hilado y la de tejido—, teniendo que calcularse la proporción media para toda la fábrica), entonces, en primera instancia, la composición media del capital sería de $500 = 390_c + 110_v$ o, en porcentajes, $78_c + 22_v$. Considerando a cada uno de los capitales de 100 como sólo $\frac{1}{5}$ del capital global, la suya sería esta composición media de $78_c + 22_v$; asimismo, a cada 100 le correspondería, como plusvalor medio, 22; de ahí que la tasa media de la ganancia sería = 22 %, y por último el precio de cada quinta parte del producto global producido por las 500 sería = 122. Por consiguiente, el producto de cada quinta parte del capital global adelantado debería venderse a 122.

Sin embargo, para no arribar a conclusiones totalmente erradas, es menester no calcular todos los precios de costo como = 100.

En el caso de $80_c + 20_v$ y con una tasa de plusvalor = 100 %, el valor total de la mercancía producida por el capital I = 100 sería = $80_c + 20_v + 20_{pv} = 120$ si todo el capital constante entrase en el producto anual. Pues bien, en determinadas circunstancias y en ciertas esferas de la producción, tal puede ser el caso. Pero difícilmente pueda serlo allí donde la relación es $c : v = 4 : 1$. Por consiguiente, cabe considerar en el caso de los valores de las mercancías producidas por cada 100 de los diversos capitales, que los mismos serán diferentes según la diferente composición de c en partes constitutivas fijas y circulantes, y que a su vez los componentes fijos de diversos capitales se desgastan con mayor o menor rapidez, es decir que en tiempos iguales agregan al producto cantidades desiguales de valor. Pero para la tasa de ganancia, esto resulta indiferente. No importa si los 80_c ceden al producto anual el valor de 80, 50 ó 5, es decir si el producto anual es = $80_c + 20_v + 20_{pv} = 120$, o = $50_c + 20_v + 20_{pv} = 90$, ó = $5_c + 20_v + 20_{pv} = 45$, ya que en todos los casos el excedente de valor del producto por encima de su precio de costo es = 20, y en todos estos casos, al establecer la tasa de ganancia, se calculan esos 20 sobre un capital de 100; la tasa de ganancia del capital I es, pues, en todos los casos, = 20 %. Para aclarar esto aun más, establezcamos en el cuadro siguiente, para los mismos cinco capitales anteriores, que entran diferentes partes del capital constante en el valor del producto.

Capitales	Tasa de plusvalor	Plusvalor	Tasa de ganancia	c consumido	Valor de las mercancías	Precio de costo
I) $80_c + 20_v$	100 %	20	20 %	50	90	70
II) $70_c + 30_v$	100 %	30	30 %	51	111	81
III) $60_c + 40_v$	100 %	40	40 %	51	131	91
IV) $85_c + 15_v$	100 %	15	15 %	40	70	55
V) $95_c + 5_v$	100 %	5	5 %	10	20	15
$390_c + 110_v$	—	110	—	—	—	Total
$78_c + 22_v$	—	22	22 %	—	—	Pro-medio

Si consideramos una vez más a los capitales I-V como un único capital global, vemos que también en este caso la composición de las sumas de los cinco capitales es $= 500 = 390_c + 110_v$, es decir que la composición media $= 78_c + 22_v$ sigue siendo la misma; otro tanto ocurre con el plusvalor medio $= 22$.^a Distribuyendo de manera uniforme este plusvalor entre I-V, se obtendrían los siguientes precios de las mercancías:

Capitales	Plusvalor	Valor de las mercancías	Precio de costo	Precio de las mercancías	Tasa de ganancia	Desviación del precio con relación al valor
I) $80_c + 20_v$	20	90	70	92	22 %	+ 2
II) $70_c + 30_v$	30	111	81	103	22 %	- 8
III) $60_c + 40_v$	40	131	91	113	22 %	- 18
IV) $85_c + 15_v$	15	70 ^b	55	77	22 %	+ 7
V) $95_c + 5_v$	5	20	15	37	22 %	+ 17

Sumando, las mercancías se venderían a $2 + 7 + 17 = 26$ por encima del valor, y a $8 + 18 = 26$ por debajo del mismo, de modo que las desviaciones del precio se anulan mutuamente mediante una distribución uniforme del plusvalor o por el agregado de la ganancia media de 22 por cada 100 de capital adelantado, a los respectivos precios de costo de las mercancías I-V; en la misma proporción en la cual se vende una parte de las mercancías por encima de su valor, se vende otra por debajo del mismo. Y sólo su venta a tales precios permite que la tasa de ganancia sea uniforme para I-V, del 22 %, sin tener en cuenta la diferente composición orgánica de los capitales I-V. Los precios que se originan extrayendo el promedio de las diversas tasas de ganancia vigentes en las diferentes esferas de producción, agregándose ese promedio a los precios de costo de las diversas esferas de la producción, son los *precios de producción*.^c Su supuesto es la existencia

^a En la 1ª edición, "22 %"; modificado según el manuscrito de Marx.

^b En la 1ª edición, "40"; modificado según el manuscrito de Marx.

^c Texto, según Rubel, retocado por Engels (manuscrito I, p. 168). (R 949/1.)

de una tasa general de ganancia, y ésta, a su vez, presupone que las tasas de ganancia, tomadas aisladamente en cada esfera particular de la producción, ya estén reducidas a igual número de tasas medias. Estas tasas particulares de ganancia son $= \frac{pv}{C}$ en cada esfera de la producción, y tal

como ocurriera en la sección primera de este libro, deben ser desarrolladas a partir del valor de la mercancía. Sin ese desarrollo, la tasa general de ganancia (y por ende también el precio de producción de la mercancía) es una idea carente de sentido y absurda. Por lo tanto, el precio de producción de la mercancía es igual a su precio de costo más la ganancia que le ha sido porcentualmente agregada, en correspondencia con la tasa general de ganancia, o es igual a su precio de costo más la ganancia media.

A causa de la diferente composición orgánica de los capitales invertidos en diferentes ramos de la producción; por ende, como consecuencia de la circunstancia de que, según el diferente porcentaje que tiene la parte variable en un capital global de magnitud dada, capitales de igual magnitud ponen en movimiento cantidades muy diferentes de trabajo, también se apropian de cantidades muy diferentes de plusvalor o producen masas muy diferentes de plusvalor. En consecuencia, las tasas de ganancia que imperan en los diversos ramos de la producción son originariamente muy diferentes. Esas diferentes tasas de ganancia resultan niveladas por la competencia en una tasa general de ganancia, que constituye el promedio de todas esas diferentes tasas de ganancia. La ganancia que con arreglo a esta tasa general de ganancia, corresponde a un capital de magnitud dada, cualquiera que sea su composición orgánica, se denomina la ganancia media. El precio de una mercancía, que es igual a su precio de costo más la parte de la ganancia media anual que le corresponde, según la relación de sus condiciones de rotación, sobre el capital empleado para producirla (no sólo sobre el capital consumido para producirla), es su precio de producción. Tomemos, por ejemplo, un capital de 500, 100 de los cuales son capital fijo, del cual hay un 10 % de desgaste durante un período de rotación del capital circulante de 400. Supongamos que la ganancia media para la duración de este período de rotación es del 10 %. Entonces el precio de

costo del producto elaborado durante esta rotación será: $10c$ por desgaste, más $400(c + v)$ de capital circulante = 410, y su precio de producción: 410 de precio de costo más (10 % de ganancia sobre 500) $50 = 460$.

Pese a que por ello los capitalistas de las diversas esferas de la producción, al vender sus mercancías, retiran los valores de capital consumidos en la producción de esas mercancías, no rescatan el plusvalor, y por ende la ganancia, producido en su propia esfera durante la producción de esas mercancías, sino sólo la cantidad de plusvalor, y por ende de ganancia, que corresponde a cada parte alícuota del capital global por distribución uniforme del plusvalor global o de la ganancia global producida en un lapso dado por el capital global de la sociedad en el conjunto de todas las esferas de la producción. Cualquier capital, cualquiera que sea su composición, extrae por cada 100, en un año o en otro lapso, la ganancia que por dicho lapso corresponde a 100 en cuanto enésima parte del capital global. En este aspecto, en tanto se tome en consideración la ganancia, los diversos capitalistas se conducen como meros accionistas de una sociedad por acciones, en la cual las participaciones en las ganancias se distribuyen equitativamente por cada 100, y que por ello sólo se diferencian para los diversos capitalistas según la magnitud del capital invertido por cada cual en la empresa global, según su participación relativa en la empresa global, según el número de acciones que posea. Por lo tanto, mientras que esta parte del precio de la mercancía, que repone las partes de valor del capital consumidas en la producción mercantil, y con la cual, por consiguiente, deben readquirirse estos valores de capital consumidos; mientras que esta parte, el precio de costo, depende por completo del desembolso efectuado dentro de las respectivas esferas de la producción, el otro componente del precio de la mercancía, la ganancia agregada a este precio de costo, no depende de la masa de ganancia producida por ese capital determinado en esa esfera determinada de la producción durante un tiempo dado, sino según la masa de ganancia que corresponde a cada capital empleado, como parte alícuota del capital social global empleado en la producción global, en promedio, durante un lapso dado.²²

²² Cherbuliez. [55]

Por lo tanto, si un capitalista vende su mercancía a su precio de producción, retira dinero en proporción a la magnitud del valor de capital que ha consumido en la producción, y extrae ganancia en proporción al capital que ha adelantado en cuanto mera parte alícuota del capital social global. Sus precios de costo son específicos. El agregado de ganancia a ese precio de costo es independiente de su esfera peculiar de producción, es un simple promedio por cada 100 de capital adelantado.

Supongamos que las cinco diferentes inversiones de capital I-V del ejemplo anterior perteneciesen a una misma persona. La parte de capital variable y constante consumida en la producción de las mercancías en cada inversión individual I-V por cada 100 de capital empleado estaría dada, y esa parte de valor de las mercancías I-V constituiría obviamente una parte de su precio, ya que se requiere cuando menos este precio para reponer la parte de capital adelantada y consumida. Por consiguiente, estos precios de costo serían diferentes para cada género de mercancías de I-V, y como tales su propietario los fijaría diversamente. Pero en lo que respecta a las diferentes masas de plusvalor o ganancia producidas en I-V, el capitalista podría muy bien contarlas como ganancia de su capital global adelantado, de modo que a cada 100 de capital correspondiese una parte alícuota determinada. Por lo tanto, en las mercancías producidas en las diferentes inversiones I-V diferirían los precios de costo, pero en todas ellas sería igual la parte del precio de venta proveniente de la ganancia adicionada por cada 100 de capital. En consecuencia, el precio global de las mercancías I-V sería igual a su valor global, vale decir igual a la suma de los precios de costo I-V más el total del plusvalor o ganancia producida en I-V; de hecho, pues, sería la expresión dineraria de la cantidad global de trabajo, pretérito y recién agregado, contenido en las mercancías I-V. Y de este modo, en la propia sociedad —considerando la totalidad de todos los ramos de la producción— la suma de los precios de producción de las mercancías producidas es igual a la suma de sus valores.

Parece contradecir este principio el hecho de que, en la producción capitalista, los elementos del capital productivo han sido comprados, por regla general, en el mercado, y por lo tanto sus precios contienen una ganancia ya realizada, y

según ello el precio de producción de un ramo de la industria junto con la ganancia contenida en él, es decir que la ganancia de un ramo de la industria entra en el precio de costo del otro. Pero si ponemos de un lado la suma de los precios de costo de las mercancías de todo el país, y del otro la suma de sus ganancias o plusvalores, se ve claramente que el cálculo debe resultar justo. Tomemos, por ejemplo, una mercancía A; su precio de costo puede tener incluidas las ganancias de B, C, D, así como, a su vez, en B, C, D, etc., pueden entrar las ganancias de A en sus respectivos precios de costo. Si formulamos el cálculo, faltará la ganancia de A en su propio precio de costo, del mismo modo que faltarán las ganancias de B, C, D, etc., en sus propios precios de costo, pues nadie incluye su propia ganancia en su precio de costo. Por consiguiente, si hay, por ejemplo, n esferas de la producción, y en cada una de ellas se obtiene una ganancia igual a g , en todas ellas juntas el precio de costo es $= pc - n g$. Considerando el cálculo global, en la medida en que las ganancias de una esfera de la producción entran en el precio de costo de la otra, en tal medida esas ganancias ya han sido tomadas en cuenta para el precio global del producto final, definitivo, y no pueden volver a aparecer por segunda vez del lado de las ganancias. Pero si aparecen de ese lado, ello ocurrirá solamente porque la propia mercancía ya era el producto final, y por lo tanto su precio de producción no entra en el precio de costo de otra mercancía.

Si en el precio de costo de una mercancía entra una suma $= g$ para las ganancias de los productores de los medios de producción, y a ese precio de costo se le añade una ganancia $= g_1$, entonces la ganancia global G será $= g + g_1$. El precio de costo global de la mercancía, abstracción hecha de todas las partes del precio que entran para cubrir la ganancia, es entonces su propio precio de costo menos G . Si ese precio de costo se denomina pc , entonces evidentemente $pc + G = pc + g + g_1$. Al tratar el plusvalor en el tomo I, capítulo VII, 2, pp. 211/203,^a vimos que el producto de todo capital puede tratarse de tal manera como si una parte sólo repusiera capital, y la otra sólo expresase plusvalor. Aplicando este cálculo al producto

^a Véase, en nuestra edición, t. I, vol. 1, pp. 265 y ss.

global de la sociedad, tienen lugar rectificaciones por el hecho de que, considerando la sociedad toda, la ganancia contenida en el precio del lino, por ejemplo, no puede figurar dos veces, no puede aparecer al mismo tiempo como parte del precio del lienzo y de la ganancia del productor del lino.

No se da una diferencia entre ganancia y plusvalor en la medida en que, por ejemplo, el plusvalor de A ingresa en el capital constante de B. Pues para el valor de las mercancías resulta totalmente indiferente si el trabajo contenido en ellas consiste en trabajo pago o impago. Esto sólo demuestra que B paga el plusvalor de A. En el cálculo global, el plusvalor de A no puede contar dos veces.

Pero la diferencia es la siguiente: aparte que el precio del producto del capital B, por ejemplo, diverge de su valor porque el plusvalor realizado en B puede ser mayor o menor que la ganancia agregada en el precio de los productos de B, también vale la misma circunstancia, a su vez, para las mercancías que constituyen la parte constante del capital B, e indirectamente, como medios de subsistencia de los obreros, constituyen también su parte variable. En lo que a la parte constante respecta, es igual al precio de costo más plusvalor, es decir que ahora es igual al precio de costo más ganancia, y esa ganancia, a su vez, puede ser mayor o menor que el plusvalor cuyo lugar ocupa. En lo que al capital variable se refiere, el salario diario medio es, por cierto, siempre igual al producto de valor del número de horas que debe trabajar el obrero para producir los medios de subsistencia necesarios; pero, a su vez, ese número de horas está falseado por la desviación de los precios de producción de los medios de subsistencia necesarios con respecto a sus valores. Sin embargo, esto se compensa cada vez más en el sentido de que lo que entra de más en una mercancía en materia de plusvalor, entra de menos en la otra, y que por ello las desviaciones con respecto al valor encerrado en los precios de producción de las mercancías se anulan mutuamente. En general, en toda la producción capitalista la ley general se impone como la tendencia dominante sólo de una manera muy intrincada y aproximada, como un promedio de perpetuas oscilaciones que jamás puede inmovilizarse.

Puesto que la tasa general de ganancia se forma mediante el promedio de las diversas tasas de ganancia para

cada 100 de capital adelantado en un lapso determinado, digamos en un año, también se halla extinguida en ella la diferencia producida por la diferencia entre los tiempos de rotación de diversos capitales. Pero estas diferencias entran, determinándolas, en las diversas tasas de ganancia de las diferentes esferas de la producción, mediante cuyo promedio se forma la tasa general de ganancia.

En la ilustración anterior acerca de cómo se forma la tasa general de ganancia se ha supuesto que cada capital en cada esfera de la producción era = 100, cosa que se hizo para aclarar la diferencia porcentual de la tasa de ganancia, y por consiguiente también la diferencia entre los valores de las mercancías producidas por capitales de igual magnitud. Pero entiéndase bien: las masas reales del plusvalor que se generan en cada esfera particular de la producción, y puesto que en cada una de tales esferas dadas de la producción la composición del capital está dada, dependen de la magnitud de los capitales empleados. Sin embargo, la *tasa* particular de ganancia de una esfera individual de la producción no resulta afectada por el hecho de que se emplee un capital de 100, de $m \times 100$ ó de $xm \times 100$. La tasa de ganancia sigue siendo del 10 %, sin que importe si la ganancia global es de 10 : 100 ó de 1.000 : 10.000.

Pero puesto que las tasas de ganancia son diferentes en las diferentes esferas de la producción, puesto que en las mismas, según la proporción entre el capital variable y el capital global, se producen masas muy diferentes de plusvalor y por ende de ganancia, resulta claro que la ganancia media por cada 100 del capital social, y por consiguiente la tasa media de ganancia o tasa general de ganancia será muy diferente según las respectivas magnitudes de los capitales invertidos en las diversas esferas. Tomemos cuatro capitales A, B, C, D. Sea la tasa del plusvalor para todos ellos = 100 %. Supongamos que por cada 100 de capital global, el capital variable es, para A = 25, para B = 40, para C = 15 y para D = 10. A cada 100 de capital global le correspondería entonces un plusvalor o ganancia de A = 25, B = 40, C = 15 y D = 10; sumados = 90; vale decir que, si los cuatro capitales son de igual magnitud, una tasa media de ganancia de $\frac{90}{4} = 22 \frac{1}{2} \%$.

Pero si las magnitudes de los capitales globales son las siguientes: A = 200, B = 300, C = 1.000 y D = 4.000,

las ganancias producidas serían, respectivamente, 50, 120, 150 y 400. Sumando tendríamos, sobre un capital de 5.500, una ganancia de 720, o una tasa media de ganancia del $13 \frac{1}{11} \%$.

Las masas de valor global producido difieren según las diferentes magnitudes de los capitales globales respectivamente adelantados en A, B, C y D. Por ello, al formarse la tasa general de ganancia no se trata sólo de la diferencia entre las *tasas* de ganancia en las diversas esferas de la producción, cuyo simple promedio habría que extraer, sino del peso relativo con que entran esas diversas tasas de ganancia en la formación del promedio. Pero esto depende de la magnitud relativa del capital invertido en cada esfera en particular, o de la parte alícuota del capital social global que constituye el capital invertido en cada esfera particular de la producción. Naturalmente, debe verificarse una diferencia muy grande, según que una parte mayor o menor del capital global arroje una tasa de ganancia más alta o más baja. Y ésta depende, a su vez, de la cantidad de capital que esté invertida en las esferas donde el capital variable es grande o pequeño en relación con el capital global. Ocurre exactamente lo mismo que con la tasa media de interés que aplica un usurero que presta diversos capitales a diferentes tasas de interés, por ejemplo a 4, 5, 6, 7 %, etc. La tasa media depende por entero de qué volumen de su capital ha prestado a cada una de las diferentes tasas de interés.

Por ende, la tasa general de ganancia está determinada por dos factores:

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

2) por la distribución del capital social global en esas diferentes esferas, es decir por la magnitud relativa del capital invertido en cada esfera en particular, y por ello invertido a una tasa particular de ganancia; es decir, por la participación cuantitativa proporcional del capital social global absorbida por cada esfera particular de la producción.

En los libros I y II sólo hemos tenido que vérnoslas con los *valores* de las mercancías. Por un lado, se ha separado

el *precio de costo* como una parte de dicho valor,^a y por el otro se ha desarrollado el *precio de producción* de la mercancía en cuanto forma trasmutada del valor.

Si suponemos que la composición del capital social medio fuese $80_c + 20_v$ y la tasa del plusvalor anual $pv' = 100\%$, la ganancia anual media para un capital de 100 sería $= 20$, y la tasa general anual de ganancia $= 20\%$. Cualquiera que sea el precio de costo pc de las mercancías anualmente producidas por un capital de 100, su precio de producción sería $= pc + 20$. En las esferas de la producción en las que la composición del capital es $= (80 - x)_c + (20 + x)_v$, el plusvalor realmente generado o la ganancia anual producida dentro de esa esfera sería $= 20 + x$, es decir mayor que 20, y el valor mercantil producido sería $= pc + 20 + x$, es decir mayor que $pc + 20$ ó mayor que su precio de producción. En las esferas donde la composición del capital fuera $(80 + x)_c + (20 - x)_v$, el plusvalor o ganancia anual generada sería $= 20 - x$, es decir menor que 20, y por consiguiente el valor mercantil $pc + 20 - x$, menor que el precio de producción, que es $= pc + 20$. Prescindiendo de diferencias ocasionales en el tiempo de rotación, el precio de producción de las mercancías sería igual a su valor sólo en las esferas donde la composición del capital fuese casualmente $= 80_c + 20_v$.

El desarrollo específico de la fuerza productiva social del trabajo es diferente, conforme a su grado, en cada esfera particular de la producción, siendo más alto o más bajo en la misma proporción en que sea grande la cantidad de medios de producción puesta en movimiento por determinada cantidad de trabajo, es decir, por determinado número de obreros con una jornada laboral dada, siendo por consiguiente pequeña la cantidad de trabajo requerida para una determinada cantidad de medios de producción. Por lo tanto, a los capitales que contienen porcentualmente más capital constante, vale decir menos capital variable que el capital social medio, los denominamos capitales de composición *alta*. A la inversa, a aquellos en los que el capital constante asume un lugar relativamente menor y el capital variable un lugar mayor que en el capital social

medio, los denominamos capitales de composición *baja*. Por último, denominamos capitales de composición media a aquellos cuya composición coincide con la del capital social medio. Si el capital social medio está porcentualmente compuesto de $80_c + 20_v$, un capital de $90_c + 10_v$ estará *por encima* del promedio social, mientras que otro de $70_c + 30_v$ estará *por debajo* del mismo. En general, con una composición del capital social medio $= m_c + n_v$, siendo m y n magnitudes constantes y $m + n = 100$, entonces $(m + x)_c + (n - x)_v$ representará la composición alta, mientras que $(m - x)_c + (n + x)_v$ representará la composición baja de un capital individual o de un grupo de capitales. La forma en que funcionan estos capitales, una vez establecida la tasa media de ganancia y en el supuesto de una rotación única en el año, lo demuestra el siguiente cuadro sinóptico, en el cual I representa la composición media, siendo de ese modo la tasa media de ganancia $= 20\%$:

- I) $80_c + 20_v + 20_{pv}$. Tasa de ganancia $= 20\%$.
Precio del producto $= 120$. Valor $= 120$.
- II) $90_c + 10_v + 10_{pv}$. Tasa de ganancia $= 20\%$.
Precio del producto $= 120$. Valor $= 110$.
- III) $70_c + 30_v + 30_{pv}$. Tasa de ganancia $= 20\%$.
Precio del producto $= 120$. Valor $= 130$.

Por tanto, en el caso de las mercancías producidas por el capital II, su valor sería inferior a su precio de producción, y en el de las mercancías producidas por el capital I el precio de producción sería menor que el valor; sólo en el caso de los capitales I de los ramos de la producción cuya composición es, casualmente, la misma del promedio social, el valor y el precio de producción serían iguales. Por lo demás, al aplicar estas caracterizaciones a determinados casos, hay que tener en cuenta, naturalmente, hasta dónde es no una diferencia en la composición técnica, sino un mero cambio de valor de los elementos del capital constante, el que hace que la proporción entre c y v diverja del promedio general.

En virtud del desarrollo que acabamos de efectuar, se ha producido una modificación con respecto a la determinación del precio de costo de las mercancías. Originariamente suponíamos que el precio de costo de una mercancía era igual al *valor* de las mercancías consumidas en su producción. Pero para el comprador, el precio de produc-

^a Las palabras "como una parte de dicho valor" no figuran en el manuscrito (I, p. 173). (R. 955/1.)

ción de una mercancía es el precio de costo de la misma, y por lo tanto puede entrar como precio de costo en la formación del precio de otra mercancía. Puesto que el precio de producción puede divergir del valor de la mercancía, también el precio de costo de una mercancía, en el cual se halla comprendido este precio de producción de otra mercancía, puede hallarse por encima o por debajo de la parte de su valor global formado por el valor de los medios de producción que entran en ella. Es necesario recordar esta significación modificada del precio de costo, y no olvidar, por consiguiente, que si en una esfera particular de la producción se equipara el precio de costo de la mercancía al valor de los medios de producción consumidos para producirla, siempre es posible un error. Para nuestra investigación presente no es necesario investigar más detalladamente este punto. Sin embargo siempre conserva su validez el principio de que el precio de costo de las mercancías es siempre menor que su valor. Pues por mucho que el precio de costo de la mercancía pueda divergir del valor de los medios de producción consumidos en ella, al capitalista le resulta indiferente ese error pasado. El precio de costo de la mercancía está dado, es una premisa independiente de su producción —de la del capitalista—, mientras que el resultado de su producción es una mercancía que contiene plusvalor, es decir un excedente de valor por encima de su precio de costo. Por lo demás, el principio de que el precio de costo es menor que el valor de la mercancía, se ha convertido ahora prácticamente en el principio de que el precio de costo es menor que el precio de producción. En el caso del capital social global, en el cual el precio de producción es igual al valor, este principio es idéntico al anterior, el de que el precio de costo es menor que el valor. A pesar de tener un sentido divergente para las distintas esferas de la producción, siempre sigue basándose en el hecho de que, considerando el capital social global, el precio de costo de las mercancías producidas por éste es menor que el valor o que el precio de producción, el cual en este caso —el de la cantidad global de las mercancías producidas— es idéntico a ese valor. El precio de costo de una mercancía se refiere sólo a la cantidad del trabajo pago contenido en ella, y el valor se refiere a la cantidad global del trabajo pago e impago contenido en ella; el precio de producción se refiere a la

suma del trabajo pago más una cantidad determinada de trabajo impago; independiente de ella misma en el caso de una esfera de la producción en particular.

La fórmula de que el precio de producción de una mercancía es $= pc + g$, es decir que es igual al precio de costo más la ganancia, se ha definido ahora más exactamente en el sentido de que $g = pc g'$ (siendo g' la tasa general de la ganancia, y por consiguiente el precio de producción es $= pc + pc g'$). Siendo $pc = 300$ y $g' = 15\%$, el precio de producción será

$$pc + pc g' = 300 + 300 \frac{15}{100} = 345.$$

El precio de producción de las mercancías en cualquier esfera particular de la producción puede experimentar cambios de magnitud:

1) manteniéndose constante el valor de las mercancías (de manera que, igual que antes, entra en su producción la misma cantidad de trabajo inanimado y vivo), a causa de un cambio en la tasa general de ganancia, independiente de esa esfera en particular;

2) manteniéndose constante la tasa general de ganancia, mediante un cambio de valor, ora dentro de la propia esfera particular de la producción, a causa de modificaciones técnicas, ora en virtud de un cambio de valor de las mercancías que entran en su capital constante en calidad de elementos formadores;

3) por último, mediante la acción conjunta de ambas circunstancias.

A pesar de los grandes cambios que se producen constantemente —como se seguirá viendo— en las tasas efectivas de ganancia de las esferas particulares de producción, una modificación real en la tasa general de ganancia, en tanto no haya sido puesta en acción, excepcionalmente, por acontecimientos económicos extraordinarios, es la obra muy tardía de una serie de oscilaciones que se extiende a través de lapsos muy prolongados, es decir de oscilaciones que requieren mucho tiempo hasta consolidarse y compensarse para producir una modificación de la tasa general de ganancia. Por ello, en todos los períodos más breves (y prescindiendo por completo de las fluctuaciones en los precios del mercado), una modificación de los precios de producción siempre debe explicarse, *prima facie*, a partir

de un cambio real en el valor de las mercancías, esto es, a partir de un cambio en la suma global del tiempo de trabajo necesario para su producción. Obviamente, no se considera aquí siquiera un mero cambio en la expresión dineraria de los mismos valores.²³

Resulta claro, por otra parte, que considerando el capital social global, la suma de valor de las mercancías por él producidas (o su precio si se la expresa en dinero), es = valor del capital constante + valor del capital variable + plusvalor. Suponiendo constante el grado de explotación del trabajo, la tasa de ganancia sólo puede variar aquí si se mantiene constante la masa del plusvalor, es decir si cambia el valor del capital constante, o el valor del capital variable, o ambos, de modo que se modifica C y, consiguientemente, $\frac{pv}{C'}$, la tasa general de ganancia.

Por lo tanto, en todos los casos un cambio en la tasa general de ganancia supone un cambio en el valor de las mercancías que entran como elementos formadores en el capital constante, en el capital variable, o en ambos a la vez.

O bien puede cambiar la tasa general de ganancia manteniéndose constante el valor de las mercancías, si cambia el grado de explotación del trabajo.

O bien puede variar la tasa general de ganancia manteniéndose constante el grado de explotación del trabajo, si la suma del trabajo empleado cambia con relación al capital constante, a causa de modificaciones técnicas en el proceso laboral. Pero esta clase de modificaciones técnicas siempre deben revelarse en un cambio de valor de las mercancías —y por ende deben estar acompañadas por dicho cambio— cuya producción requeriría ahora mayor o menor trabajo que antes.

En la sección primera hemos visto que el plusvalor y la ganancia eran idénticos, considerados según su masa. Sin embargo, la tasa de ganancia se ha distinguido desde un principio de la tasa del plusvalor, cosa que, en primera instancia, sólo parece otra forma de cálculo; pero puesto que la tasa de la ganancia puede aumentar o disminuir manteniéndose constante la tasa del plusvalor y viceversa, ya que sólo la tasa de la ganancia interesa prácticamente al

²³ Corbet, p. 174. [56]

capitalista, ello asimismo, oscurece y mistifica por entero y desde un principio el verdadero origen del plusvalor. Sin embargo, sólo había una diferencia de magnitud entre tasa de plusvalor y tasa de ganancia, y no entre el plusvalor y la ganancia mismos. Como en la tasa de ganancia el plusvalor se calcula según el capital global y se lo refiere a su magnitud, el propio plusvalor aparece como surgiendo del capital global, y precisamente de manera uniforme a partir de todas sus partes, de modo que la diferencia orgánica entre capital constante y variable se halla borrada en el concepto de la ganancia; por tanto, y de hecho, en esta su figura trasmutada de ganancia, el propio plusvalor ha negado su origen, ha perdido su carácter, se ha tornado irreconocible. Sin embargo, hasta ahora la diferencia entre ganancia y plusvalor sólo se refería a una transformación cualitativa, a un cambio de forma, mientras que en esta primera etapa de la transformación sólo existe una diferencia real de magnitud entre tasa de ganancia y tasa de plusvalor, pero aún no entre la ganancia y el plusvalor mismos.

Otra es la situación apenas se ha establecido una tasa general de ganancia y, en virtud de la misma, una ganancia media correspondiente a la magnitud, dada en las diversas esferas de producción, del capital empleado.

Ahora ya sólo es una casualidad el que el plusvalor realmente generado en una esfera de la producción en particular, y por ende la ganancia, coincida con la ganancia contenida en el precio de venta de la mercancía. Por regla general, la ganancia y el plusvalor, y no sólo sus tasas, son realmente magnitudes diferentes. Con un grado de explotación dado del trabajo, ahora la masa de plusvalor que se produce en una esfera particular de la producción es más importante para la ganancia media global del capital social, es decir para la clase capitalista en general, que directamente para el capitalista dentro de cada ramo de la producción en particular. Sólo lo es para éste ²⁴ en la medida en que la cantidad de plusvalor producido en su ramo interviene como codeterminante en la regulación de la ganancia media. Pero éste es un proceso que ocurre a sus espaldas, que no ve, no entiende, y que, de hecho, no le

²⁴ {F. E. Evidentemente se hace abstracción aquí de la posibilidad de obtener una ganancia extraordinaria momentánea mediante la disminución del salario, precios monopólicos, etc.}

interesa. La verdadera diferencia de magnitud entre ganancia y plusvalor —no sólo entre tasa de ganancia y tasa de plusvalor— en las esferas particulares de la producción oculta por completo la verdadera naturaleza y el origen de la ganancia, no sólo al capitalista, que en este aspecto tiene un interés especial en engañarse, sino también al obrero. Con la transformación de los valores en precios de producción, se sustrae a la vista el propio fundamento de la determinación del valor. Por último: si en la mera transformación del plusvalor en ganancia, la parte de valor de las mercancías que constituye la ganancia se opone a la otra parte de valor como el precio de costo de la mercancía —de modo que ya aquí pierde el capitalista el concepto del valor porque no tiene ante sí el trabajo global que cuesta la producción de la mercancía, sino sólo aquella parte del trabajo global que ha pagado en la forma de medios de producción, vivos o inanimados, y de esa manera la ganancia le parece algo situado fuera del valor inmanente de la mercancía— ahora esa idea resulta totalmente confirmada, consolidada, petrificada por el hecho de que, en la realidad, la ganancia añadida al precio de costo, si se considera esa esfera de la producción en particular, está determinada no por los límites de la formación del valor que se opera en su propio seno, sino, por el contrario, de una manera totalmente exterior.

La circunstancia de que aquí se ha develado por primera vez esta conexión interna; el hecho de que, como se verá en lo que sigue y en el libro IV,^a la economía de hasta el presente o bien hizo abstracción forzada de las diferencias entre plusvalor y ganancia, entre tasa de plusvalor y tasa de ganancia, para poder seguir manteniendo la determinación del valor como fundamento, o bien con dicha determinación del valor abandonó todo fundamento y terreno de una conducta científica para aferrarse a las diferencias ostensibles en los fenómenos; en suma, esa confusión de los teóricos muestra, mejor que nada, cómo el capitalista práctico, preso en la lucha competitiva y que de ninguna manera comprende sus manifestaciones, debe ser totalmente incapaz de descubrir, a través de la aparien-

^a En vez de las palabras entre comas, en el manuscrito (t. p. 176) se lee: "como se verá más adelante en la parte histórica" (R 961/1.)

cia, la naturaleza intrínseca y la figura íntima de este proceso.

En realidad, todas las leyes desarrolladas en la sección primera relativas al aumento y a la disminución de la tasa de la ganancia tienen el siguiente doble significado:

1) Por una parte se hallan las leyes de la tasa general de ganancia. Dadas las muchas causas diferentes que, según lo expuesto, hacen subir o bajar la tasa de ganancia, cabría creer que la tasa general de ganancia debería variar todos los días. Pero el movimiento dentro de una esfera de la producción abolirá al que se produce en otra; las influencias se entrecruzan y se paralizan. Más adelante investigaremos hacia dónde tienden, en última instancia, las oscilaciones; pero son lentas; el carácter repentino, multifacético y la diversa duración de las oscilaciones en las distintas esferas de la producción hacen que en parte se compensen en su secuencia temporal, de tal suerte que una baja del precio sigue a un alza y viceversa, con lo cual quedan localmente limitadas, es decir reducidas a esa esfera particular de la producción; hacen, por último, que las diversas oscilaciones locales se neutralicen recíprocamente. Dentro de cada esfera de la producción en particular se operan cambios, desviaciones respecto a la tasa general de ganancia, que por una parte se compensan en un lapso determinado, y por ello no repercuten sobre la tasa general de ganancia; y que por otra parte no repercuten a su vez sobre ella porque otras oscilaciones locales simultáneas las anulan. Puesto que la tasa general de ganancia está determinada no sólo por la tasa media de ganancia en cada esfera, sino también por la distribución del capital global en las diversas esferas particulares, y puesto que esa distribución cambia permanentemente, ello constituye, a su vez, una causa constante de cambio en la tasa general de ganancia, pero una causa de cambio que, a su vez, dado el carácter ininterrumpido^a y universal de este movimiento, vuelve a paralizarse a sí misma en gran parte.

2) Dentro de cada esfera se halla dado un margen para una época más breve o más prolongada durante la cual oscila la tasa de ganancia de dicha esfera, antes de que esa oscilación, luego de aumentar o disminuir, se consolide lo suficiente como para ganar tiempo e influir sobre la

^a En la 1ª edición, "interrumpido".

tasa general de ganancia, y por consiguiente para alcanzar más que una significación local. Dentro de semejantes límites espaciales y temporales también rigen, por lo tanto, las leyes de la tasa de ganancia desarrolladas en la sección primera de este libro.

La opinión teórica —respecto a la primera transformación del plusvalor en ganancia— de que cada parte del capital arrojaría ganancias de manera uniforme,²⁵ expresa un hecho práctico. Comoquiera que esté compuesto el capital industrial, así ponga en movimiento una cuarta parte de trabajo inanimado y tres cuartos de trabajo vivo, o bien tres cuartas partes de trabajo inanimado y un cuarto de trabajo vivo, así absorba en un caso tres veces más plustrabajo, o produzca tres veces más plusvalor que en el otro —con un mismo grado de explotación del trabajo, y prescindiendo de diferencias individuales, que de todas maneras desaparecen porque en ambos casos tenemos ante nosotros la composición media de toda la esfera de producción—, en uno y otro caso arroja igual cantidad de ganancia. El capitalista individual (o también la totalidad de los capitalistas en cada esfera particular de la producción), cuya visión es limitada, cree con razón que su ganancia no sólo proviene del trabajo que él o su ramo ocupan. Esto es totalmente correcto en lo que respecta a su ganancia media. Hasta dónde esa ganancia está mediada por la explotación global del trabajo por parte del capital global, es decir por todos sus colegas capitalistas, es una conexión que constituye un misterio total para él, tanto más por cuanto hasta los teóricos burgueses, los economistas políticos, no lo develaron hasta el momento. Un ahorro de trabajo —no sólo del trabajo necesario para producir un producto determinado, sino también en el número de obreros ocupados— y un mayor empleo de trabajo inanimado (capital constante) parece una operación económica totalmente correcta, y en primera instancia no parece afectar en modo alguno la tasa general de ganancia ni la ganancia media. ¿Cómo habría de constituir entonces el trabajo vivo la fuente exclusiva de la ganancia, puesto que la disminución de la cantidad de trabajo necesaria para la producción no sólo no parece afectar la ganancia, sino que, por el contrario y bajo determinadas circunstancias,

²⁵ Malthus.[57]

se presenta como fuente primera de multiplicación de la ganancia, cuando menos para el capitalista individual?^a

Cuando en una esfera dada de la producción aumenta o disminuye la parte del precio de costo que representa el valor del capital constante, dicha parte proviene de la circulación y entra en el proceso de producción de la mercancía aumentada o disminuida de antemano. Por otra parte, si en el mismo tiempo el número de obreros empleado produce más o menos, es decir si manteniéndose constante el número de obreros la cantidad de trabajo requerida para la producción de determinada cantidad de mercancías se modifica, es posible que la parte del precio de costo que representa el valor del capital variable permanezca igual, es decir que entre con igual magnitud en el precio de costo del producto global. Pero a cada una de las mercancías cuya suma constituye el producto global le corresponde mayor o menor trabajo (pago, y por consiguiente también impago), es decir también una parte mayor o menor del gasto efectuado en ese trabajo, una porción mayor o menor del salario. El salario global pagado por el capitalista sigue siendo el mismo, pero difiere cuando se lo calcula por cada pieza de mercancía. Aquí se produciría, pues, una modificación en esta parte del precio de costo de la mercancía. No importa que el precio de costo de la mercancía individual aumente o disminuya como consecuencia de esta clase de modificaciones de valor, ocurran éstas en la mercancía misma o en los elementos que la componen (ni tampoco que aumente o disminuya también el precio de costo de la suma de las mercancías producidas por un capital de magnitud dada): si la ganancia media es, por ejemplo, del 10 %, sigue siendo del 10 %; aunque un 10 %, considerando la mercancía individual, representa una magnitud sumamente diferente según el cambio de magnitud ocasionado en el precio de costo de la mercancía individual por el cambio de valor presupuesto.²⁶

Con referencia al capital variable —y éste es el más importante, ya que constituye la fuente del plusvalor y porque todo cuanto encubra su relación con el enriqueci-

²⁶ Corbet.[58]

^a Sin la precisión que sería de desear, Rubel anota aquí: "La parte final de esta frase es un agregado de Engels" (manuscrito I, p. 177). (Véase R 963/1.)

miento del capitalista mistifica todo el sistema— la cuestión se torna más grosera, o tal le parece al capitalista: supongamos que un capital variable de £ 100 represente el salario semanal de 100 obreros. Si estos 100, suponiendo una jornada laboral dada, producen un producto semanal de 200 piezas de mercancía = 200 M, entonces 1 M —haciendo abstracción de la parte del precio de costo que agrega el capital constante— cuesta, puesto que

$$£ 100 = 200 M, \frac{£ 100}{200} = 10 \text{ chelines.}$$

Supongamos ahora que se produzca un cambio en la fuerza productiva^a del trabajo; que ésta se duplique, y que el mismo número de obreros produzca dos veces 200 M en el mismo tiempo en que antes producía 200 M. En este caso, puesto que ahora £ 100 = 400 M, y en la medida en que el precio de costo se compone solamente de salario, 1 M cuesta

$$\frac{£ 100}{400} = 5 \text{ chelines.}$$

Si la fuerza productiva disminuyese a la mitad, el mismo trabajo ya sólo produciría

$$\frac{200 M}{2}; \text{ y como } £ 100 = \frac{200 M}{2}, \text{ entonces } 1 M =$$

$$= \frac{£ 200}{200} = 1 \text{ £.}$$

Los cambios en el tiempo de trabajo requerido para la producción de las mercancías, y por ende en su valor, aparecen ahora con relación al precio de costo, y por consiguiente también al precio de producción, como una diferente distribución del mismo salario entre una cantidad mayor o menor de mercancías, según que en el mismo tiempo de trabajo se produzcan, por el mismo salario, cantidades mayores o menores de mercancías. Lo que ve el capitalista, y por lo tanto también el economista político, es que la parte del trabajo pago que corresponde a la mercancía por cada pieza, se modifica con la productividad del trabajo, y con ella también el valor de cada pieza individual; pero no ve que ése es asimismo el caso del trabajo impago contenido en cada pieza, tanto menos por cuanto, de hecho, la ganancia media sólo está casual-

mente determinada por el trabajo impago absorbido en su esfera. Sólo en una forma tan grosera y no conceptual vislúmbrase aún el hecho de que el valor de las mercancías está determinado por el trabajo contenido en ellas.

^a En la 1ª edición y en *Werke*, “fuerza de producción” (Produktionskraft”).

CAPÍTULO X

NIVELACIÓN DE LA TASA GENERAL DE GANANCIA POR LA COMPETENCIA. PRECIOS DE MERCADO Y VALORES DE MERCADO. PLUSGANANCIA

En algunas esferas de la producción el capital empleado en ellas presenta una composición media o promedial, es decir, cabal o aproximadamente la composición del capital social medio.

En esas esferas, el precio de producción de las mercancías producidas coincide total o aproximadamente con su valor expresado en dinero. Si no hubiese ninguna otra manera de llegar al límite matemático, el modo sería éste. La competencia distribuye el capital de la sociedad entre las diversas esferas de la producción de tal suerte que los precios de producción se forman en cada una de las esferas según el modelo de los precios de producción en esas esferas de composición media, es decir $= pc + pc g'$ (precio de costo más el producto de la tasa media de ganancia por el precio de costo). Pero esta tasa media de ganancia no es otra cosa que la ganancia porcentualmente calculada en esa esfera de composición media, es decir donde la ganancia coincide con el plusvalor. Por consiguiente, la tasa de ganancia es la misma en todas las esferas de la producción, es decir se nivela según aquellas de dichas esferas medias de la producción en las cuales impera la composición media del capital. Según ello, la suma de las ganancias de todas las diferentes esferas de la producción debe ser igual a la suma de los plusvalores, y la suma de los precios de producción del producto social

global debe ser igual a la suma de sus valores. Pero resulta claro que la nivelación entre las esferas de la producción de diversa composición siempre debe tender a igualarla con las esferas de composición media, tanto si corresponden exactamente al promedio social como si sólo corresponden a él en forma aproximada. A su vez, entre las que se aproximan más o menos se verifica asimismo una tendencia a la nivelación, en pos de la posición intermedia ideal —esto es, no existente en la realidad—, es decir, una tendencia a normalizarse en torno de esa posición intermedia. De este modo prevalece, pues, necesariamente la tendencia a convertir los precios de producción en formas meramente trasmutadas del valor o a convertir las ganancias en meras partes del plusvalor, pero que se hallan distribuidas no en relación con el plusvalor generado en cada esfera de la producción en particular, sino en relación con la masa del capital empleado en cada esfera de la producción, de modo que a masas de capital de igual magnitud, comoquiera que estén compuestas, correspondan partes de igual magnitud (partes alícuotas) de la totalidad del plusvalor generado por el capital social global.

Para los capitales de composición media o aproximadamente media, el precio de producción coincide, pues, en forma total o aproximada, con el valor, y la ganancia con el plusvalor generado por ellos. Todos los restantes capitales, cualquiera que sea su composición, tienden a nivelarse con los de composición media, bajo la presión de la competencia. Pero puesto que los capitales de composición media son iguales o aproximadamente iguales al capital social medio, todos los capitales, cualquiera que sea el plusvalor generado por ellos mismos, tienden a realizar, en lugar de ese plusvalor, la ganancia media en los precios de sus mercancías, es decir, a realizar los precios de producción.

Por otra parte puede decirse que siempre que se produce una ganancia media, es decir una tasa general de ganancia —cualquiera que sea el modo en que se haya producido tal resultado—, esa tasa media de ganancia no puede ser otra cosa que la ganancia sobre el capital social medio, cuya suma es igual a la suma de los plusvalores, y que los precios alcanzados en virtud del agregado de esa ganancia media a los precios de costo no pueden ser otra cosa que los valores transformados en precios

de producción. En nada cambiaría esto el que algunos capitales, en determinadas esferas de la producción, no estuviesen sometidos al proceso nivelador por motivos cualesquiera. La ganancia media se calcularía entonces con arreglo a la parte del capital social que entra en el proceso de nivelación. Está claro que la ganancia media no puede ser otra cosa que la masa global del plusvalor, distribuida entre las masas de capital de cada esfera de producción en proporción a sus magnitudes. Es el total del trabajo impago realizado y esa masa global se representa, lo mismo que el trabajo inanimado y vivo pagos, en la cantidad global de mercancías y dinero que corresponde a los capitalistas.

El problema realmente difícil en este caso es el siguiente: cómo esta nivelación de las ganancias llega a convertirse en la tasa general de ganancia, ya que ésta obviamente es un resultado y no puede ser un punto de partida.

En primera instancia está claro que una estimación de los valores mercantiles, por ejemplo en dinero, sólo puede ser el resultado de su intercambio, y que si por ende presuponemos semejante evaluación, debemos considerarla como el resultado de intercambios reales de valor mercantil por valor mercantil. Pero, ¿cómo se habrá producido este intercambio de las mercancías a sus valores reales?

Supongamos primeramente que todas las mercancías de las diversas esferas de la producción se vendan a sus valores reales. ¿Qué ocurriría entonces? Según lo anteriormente expuesto, imperarían tasas de ganancia muy diferentes en las diversas esferas de la producción. *Prima facie* son dos cosas sumamente diferentes el que las mercancías se vendan a sus valores (es decir que se intercambien recíprocamente en proporción con el valor contenido en ellas, a sus precios de valor), o que se las venda a precios tales que su venta arroje ganancias de igual magnitud por masas iguales de los capitales adelantados para su respectiva producción.

El hecho de que capitales que ponen en movimiento cantidades desiguales de trabajo vivo produzcan cantidades desiguales de plusvalor presupone, cuando menos hasta cierto punto, que el grado de explotación del trabajo o la tasa del plusvalor son los mismos, o que las diferencias existentes entre ellos resulten niveladas por razones compensatorias reales o imaginarias (convencionales). Esto presupone una competencia entre los obreros y una nivelación en virtud de la constante migración de aquéllos de una

esfera de la producción a la otra. Hemos presupuesto semejante tasa general del plusvalor como simplificación teórica —tendencialmente, como todas las leyes económicas—, pero en realidad dicha tasa constituye el supuesto efectivo del modo capitalista de producción, aunque esté más o menos obstaculizada por fricciones prácticas, que provocan diferencias locales más o menos significativas, como por ejemplo la legislación de residencia (*settlement laws*)^[59] para los jornaleros agrícolas en Inglaterra. Pero en la teoría se presupone que las leyes del modo capitalista de producción se desarrollan de manera pura. En la realidad, siempre existe sólo una aproximación; pero tal aproximación es tanto mayor cuanto más desarrollado esté el modo capitalista de producción, y cuanto más se haya eliminado su contaminación y amalgama con restos de situaciones económicas anteriores.

Toda la dificultad se produce por el hecho de que las mercancías no simplemente se intercambian como *mercancías*, sino como *producto de capitales*, que exigen una participación en la masa global del plusvalor, una participación proporcional a la magnitud de los capitales, o igual en caso de tratarse de capitales de igual magnitud. Y el precio global de las mercancías producidas por un capital dado en un lapso dado debe satisfacer esta exigencia. Pero el precio global de estas mercancías es sólo la suma de los precios de las diversas mercancías que constituyen el producto del capital.

El *punctum saliens* [punto decisivo] resaltaré más si concebimos las cosas de esta manera: supongamos que los propios trabajadores estuviesen en posesión de sus respectivos medios de producción y que intercambiasen entre sí sus mercancías. Estas mercancías no serían, entonces, productos del capital. Según la naturaleza técnica de sus trabajos, el valor de los medios de trabajo y de los materiales de trabajo empleados en los diferentes ramos de trabajo sería distinto; además, y al margen del valor disímil de los medios de producción empleados, se requeriría una masa diferente de los mismos para una masa dada de trabajo, según que una mercancía determinada pueda aprontarse en una hora, otra sólo en un día, etc. Supongamos además que esos trabajadores laboren igual cantidad de tiempo en promedio, incluidas las compensaciones que provienen de una intensidad laboral, etc., diferente. Entonces

dos trabajadores habrían repuesto, en las mercancías que constituyen el producto de su labor diaria, en primer lugar, sus desembolsos, los precios de costo de los medios de producción consumidos. Estos serían diferentes según la naturaleza técnica de sus ramos de trabajo. En segundo lugar, ambos habrían creado igual cantidad de valor nuevo, a saber la jornada laboral agregada a los medios de producción. Esto incluiría su salario más el plusvalor, el plus-trabajo por encima de sus necesidades más perentorias, pero cuyo resultado les pertenecería a ellos mismos. Si nos expresamos en términos capitalistas, ambos trabajadores reciben el mismo salario más la misma ganancia, = al^a valor, expresado por ejemplo en el producto de una jornada laboral de diez horas. Pero en primer lugar serían diferentes los valores de sus mercancías. En la mercancía I, por ejemplo, se hallaría contenida una parte de valor de los medios de producción empleados mayor que en la mercancía II, y para incorporar de inmediato todas las diferencias posibles, la mercancía I absorbería más trabajo vivo, y por lo tanto requeriría mayor tiempo de trabajo en su elaboración que la mercancía II. Por lo tanto, el valor de esas mercancías I y II es sumamente diferente. Otro tanto ocurre con las sumas de los valores mercantiles, que son el producto del trabajo efectuado por los trabajadores I y II en un tiempo dado. Las tasas de ganancia también serían muy diferentes para I y II, si denominamos aquí tasa de ganancia a la proporción entre el plusvalor y el valor global de los medios de producción adelantados. Los medios de subsistencia que consumen diariamente I y II durante la producción, y que representan el salario, constituirán en este caso la parte de los medios de producción desembolsados que en otras circunstancias denominamos capital variable. Pero a igual tiempo de trabajo, los plusvalores serían los mismos para I y II o, más exactamente aun, puesto que tanto I como II obtienen el valor del producto de una jornada laboral, obtienen, luego de deducir el valor de los elementos “constantes” adelantados, iguales valores, de los cuales una parte puede ser considerada como la reposición de los medios de subsistencia consumidos en la producción, y la otra como el plusvalor

^a En la 1ª edición, “pero también el” en vez de “= al”; modificado según el manuscrito de Marx.

excedente por encima de dicha reposición. Si I tiene más desembolsos, éstos se reponen merced a la mayor parte de valor de su producto destinada a reponer esa parte “constante”, y por ello también debe reconvertir una parte mayor del valor global de su mercancía en los elementos materiales de esa parte constante, mientras que II, si embolsa menor cantidad a cambio de ello, también debe reconvertir tanto menos. Por consiguiente, bajo este supuesto la diversidad de las tasas de ganancia sería una circunstancia indiferente, tal como hoy en día le resulta indiferente al asalariado la tasa de ganancia en la cual se expresa la cantidad de plusvalor que le ha sido expoliada, y tal como resulta una circunstancia indiferente, en el comercio internacional, la diversidad de las tasas de ganancia para el intercambio mercantil entre las diversas naciones.

Por lo tanto, el intercambio de mercancías a sus valores o aproximadamente a sus valores requiere un estado muy inferior al intercambio a precios de producción, para el cual es necesario determinado nivel de desarrollo capitalista.

Cualquiera que sea la manera en que se fijen o regulen los precios de las diversas mercancías entre sí, en primera instancia, es la ley del valor la que rige su movimiento. Cuando disminuye el tiempo de trabajo requerido para su producción, disminuyen los precios; cuando aumenta, los precios también aumentan, si se mantienen constantes las demás circunstancias.

Aun prescindiendo del hecho de que los precios y su movimiento son regidos por la ley del valor, es totalmente apropiado considerar los valores de las mercancías no sólo teóricamente, sino también históricamente, como el *prius* [lo previo, el antecedente] de los precios de producción. Esto tiene vigencia para casos en los que los medios de producción pertenecen al trabajador, y tal circunstancia se da, tanto en el mundo antiguo como en el moderno, en el caso del campesino propietario de la tierra que trabaja por sí mismo y en el del artesano. Ello también coincide con nuestra opinión,²⁷ anteriormente expresada,^a

²⁷ (F. E. — Entonces, en 1865, aún era una mera “opinión” de Marx. Hoy en día, a partir de la amplia investigación de las entidades comunitarias primitivas desde Maurer hasta Morgan, es un hecho que casi nadie, en parte alguna, pone en tela de juicio.

^a Véase, en la presente edición, t. I, vol. 1, p. 107.

de que la transformación de los productos en mercancías se origina por el intercambio entre diversas entidades comunitarias, y no entre los miembros de una misma comunidad. Así como esa tesis se aplica a ese estado de cosas primigenio, también tiene vigencia para condiciones posteriores, fundadas en la esclavitud y la servidumbre, y para la organización corporativa del artesanado, mientras los medios de producción fijados en cada ramo de la producción sólo son difícilmente transmisibles de una esfera a la otra, y las diversas esferas de la producción, por consiguiente, guardan entre sí una relación que, dentro de ciertos límites, es como la que existe entre países extranjeros o entidades comunitarias comunistas.^a

Para que los precios a los cuales se intercambian las mercancías entre sí correspondan aproximadamente a sus valores, no hace falta ninguna otra cosa que: 1) que el intercambio de las diversas mercancías deje de ser puramente casual o sólo ocasional; 2) que, en la medida en que consideramos el intercambio directo de mercancías, éstas se produzcan por ambas partes en las cantidades proporcionales aproximadamente correspondientes a las necesidades recíprocas, cosa que deriva de la mutua experiencia de la venta, y que de ese modo surge como resultado del propio intercambio continuado; y 3) que, en la medida en que hablamos de la venta, ningún monopolio natural o artificial posibilite que alguna de las partes contratantes venda por encima del valor, o la obligue a deshacerse de la mercancía a cualquier precio. Entendemos por monopolio casual el que surge, para el comprador o el vendedor, a partir de la situación casual de la oferta y la demanda.

La suposición de que las mercancías de las diferentes esferas de la producción se venden a sus valores, sólo significa, naturalmente, que su valor es el punto de gravitación en torno al cual giran los precios y hacia el cual se nivelan sus constantes alzas y bajas. Entonces siempre habrá que distinguir, además, entre un *valor de mercado* —sobre el cual hablaremos más tarde— y el valor individual de las diversas mercancías producidas por los diferentes productores. El valor individual de algunas de esas

^a En vez de “kommunistische Gemeinwesen” (“entidades comunitarias comunistas”) en el manuscrito de Marx se lee, en inglés, “communities” (“comunidades”). (Cfr. R 970/2.)

mercancías estará por debajo del valor de mercado (es decir, que se requerirá menos tiempo de trabajo para su producción de lo que expresa el valor de mercado); el de otras estará por encima de él. Por una parte habrá que considerar al valor de mercado como el valor medio de las mercancías producidas en una esfera, mientras que por la otra habrá que hacerlo como el valor individual de las mercancías que se producen bajo condiciones medias de esa esfera y que constituyen el grueso de los productos de la misma. Sólo en coyunturas extraordinarias las mercancías producidas bajo las peores condiciones o bajo las condiciones más privilegiadas regulan el valor de mercado, el cual, por su parte, constituye el centro de oscilación para los precios de mercado; éstos, sin embargo, son los mismos para las mercancías del mismo tipo. Cuando la oferta de las mercancías al valor medio, es decir al valor medio de la masa ubicada entre ambos extremos, satisface la demanda habitual, las mercancías cuyo valor individual se halla por debajo del valor de mercado realizan un plusvalor extraordinario o plusganancia, mientras que aquéllas cuyo valor individual se halla por encima del valor de mercado no pueden realizar una parte del plusvalor contenido en ellas.

De nada sirve decir que la venta de las mercancías producidas bajo las peores condiciones demuestra que son necesarias para cubrir la demanda.^a Si, en el caso supuesto, el precio fuese mayor que el valor medio de mercado, la demanda sería menor.^b A determinados precios, un tipo de mercancía puede ocupar un lugar determinado en el mercado; el lugar sólo sigue siendo el mismo, en caso de cambio de los precios, si el precio superior coincide con una menor cantidad de mercancías, y el precio más bajo con una cantidad de mercancías mayor. En cambio, si la demanda es tan intensa que no se contrae cuando el precio resulta regulado por el valor de las mercancías producidas bajo las peores condiciones, éstas determinan el valor de mercado. Esto sólo es posible cuando la demanda supera la demanda habitual, o la oferta desciende con respecto a la demanda habitual. Por último, si la masa de las mer-

^a En la 1ª edición, "oferta".

^b En la 1ª edición, "mayor"; modificado según el manuscrito de Marx.

cancías producidas es mayor que las que encuentran salida a los valores medios de mercado, las mercancías producidas bajo las mejores condiciones regulan el valor de mercado. Se las puede vender, por ejemplo, de manera total o aproximada a su valor individual, pudiendo suceder que las mercancías producidas bajo las peores condiciones acaso ni siquiera realicen sus precios de costo, mientras que las del tipo medio sólo puedan realizar una parte del plusvalor contenido en ellas. Lo que se ha dicho aquí acerca del valor de mercado se aplica al precio de producción, en la medida en que éste haya asumido el lugar del valor de mercado. El precio de producción está regulado en todas las esferas, y lo está asimismo según todas las circunstancias particulares. Pero, a su vez, él mismo es el centro en torno al cual giran los precios de mercado diarios, y hacia el cual se nivelan en determinados períodos. (Véase Ricardo, acerca de la determinación del precio de producción por los que trabajan en las peores condiciones.^[60])

Comoquiera que estén regulados los precios, resulta lo siguiente:

1) La ley del valor rige su movimiento, al hacer que la disminución o el aumento del tiempo de trabajo requerido para la producción haga aumentar o disminuir los precios de producción. En este sentido dice Ricardo^[61] (quien siente, por cierto, que sus precios de producción divergen de los valores de las mercancías), que la investigación acerca de la cual desea llamar la atención del lector se refiere al efecto de las variaciones en el valor relativo de las mercancías, y no en su valor absoluto.

2) La ganancia media que determina los precios de producción siempre debe ser aproximadamente igual a la cantidad de plusvalor que corresponde a un capital dado como parte alícuota del capital social global. Supongamos que la tasa general de ganancia, y por lo tanto la ganancia media, esté expresada en un valor dinerario más elevado que el plusvalor medio real, calculado según su valor en dinero. En lo que a los capitalistas respecta, da lo mismo que se fijen recíprocamente un 10 o un 15 % de ganancia. Uno de estos porcentajes no abarca mayor valor mercantil que el otro, puesto que la exageración de la expresión dineraria es recíproca. Pero en lo que se refiere a los obreros (ya que se ha supuesto que perciben su salario normal, por lo cual el aumento de la ganancia media no ex-

presa una deducción real del salario, o sea expresa una cosa totalmente diferente que el plusvalor normal del capitalista), el aumento de los precios de las mercancías resultante del aumento de la ganancia media, debe corresponder a un aumento en la expresión dineraria del capital variable. En los hechos, no es posible semejante aumento nominal general de la tasa de ganancia y de la ganancia media por encima de la tasa dada por la relación entre el plusvalor real y el capital global adelantado, sin traer aparejado un aumento salarial, así como un aumento en los precios de las mercancías que constituyen el capital constante. Del mismo modo vale la inversa en caso de una disminución. Pero puesto que el valor global de las mercancías regula el plusvalor global, mientras que éste, en cambio, regula el nivel de la ganancia media y por lo tanto de la tasa general de ganancia —en cuanto ley general o como ley que rige las oscilaciones—, entonces la ley del valor regula los precios de producción.

Lo que lleva a cabo la competencia, cuando menos en una esfera, es el establecimiento de un valor de mercado y un precio de mercado uniforme a partir de los diversos valores individuales de las mercancías. Pero sólo la competencia de los capitales en las diversas esferas fija el precio de producción, que nivela las tasas de ganancia entre las diferentes esferas. Para esto último se requiere un desarrollo superior del modo capitalista de producción que para lo anterior.

Para que las mercancías de la misma esfera de producción, de la misma índole y aproximadamente de la misma calidad se vendan a sus valores, son necesarias dos cosas:

Primero, los diversos valores individuales deben estar nivelados para formar *un solo* valor social, el valor de mercado arriba expuesto, y para ello se requiere una competencia entre los productores de mercancías del mismo tipo, lo mismo que la existencia de un mercado en el cual ofrezcan conjuntamente sus mercancías. A fin de que el precio de mercado de mercancías idénticas, cada una de las cuales, sin embargo, ha sido producida bajo circunstancias individuales ligeramente diferentes, corresponda al valor de mercado y no diverja de él, no aumentando por encima del mismo ni disminuyendo por debajo de él, se

requiere que la presión que ejercen mutuamente los diversos vendedores sea lo suficientemente grande como para lanzar al mercado la masa de mercancías que exigen las necesidades sociales, o sea la cantidad por la cual la sociedad puede pagar el valor de mercado. Si la masa de productos excediese dichas necesidades, habría que vender las mercancías por debajo de su valor de mercado; a la inversa, habría que venderlas por encima de su valor de mercado si la masa de productos no fuese lo suficientemente grande o, lo que es lo mismo, si la presión de la competencia entre los vendedores no fuese lo suficientemente poderosa como para obligarlos a llevar esa masa de mercancías al mercado. Si se modificase el valor de mercado, se modificarían asimismo las condiciones en las cuales podría venderse la masa global de mercancías. Si el valor de mercado baja, se amplían en promedio las necesidades sociales (que aquí son siempre necesidades con capacidad de pago), pudiendo absorber, dentro de ciertos límites, mayores masas de mercancías. Si el valor de mercado aumenta, se contraen las necesidades sociales de esa mercancía, y se absorben masas menores de ella. Si en consecuencia la oferta y la demanda regulan el precio de mercado, o mejor dicho las desviaciones de los precios de mercado con respecto al valor de mercado, por otra parte el valor de mercado regula la relación entre oferta y demanda o el centro en torno al cual las fluctuaciones de la oferta y la demanda hacen oscilar, a su vez, los precios de mercado.

Si se observa esta cuestión con mayor detenimiento, se advierte que las condiciones que rigen para el valor de la mercancía individual se reproducen aquí en cuanto condiciones para el valor de la suma global de un tipo [de mercancías]; cómo la producción capitalista es, desde un principio, producción en masa, y cómo también otros modos de producción menos desarrollados concentran en grandes masas en el mercado —cuando menos tratándose de las mercancías principales—, concentran en manos de un número relativamente pequeño de comerciantes, decíamos, acumulan y ponen en venta como producto colectivo de todo un ramo de la producción o de un sector mayor o menor del mismo —como producto colectivo aunque provenga de muchos pequeños productores minoristas— lo producido en pequeñas cantidades.

Observemos aquí, totalmente al pasar, que las “necesidades sociales”, es decir aquello que regula el principio de la demanda, están condicionadas en lo fundamental por la relación recíproca entre las diversas clases y por su respectiva posición económica, es decir, principalmente y en primer lugar, por la proporción entre el plusvalor global y el salario, y en segundo lugar, por la proporción entre las diversas partes en las cuales se escinde el plusvalor (ganancia, interés, renta de la tierra, impuestos, etc.); y de este modo también volvemos a ver que no puede explicarse absolutamente nada a partir de la relación entre la oferta y la demanda, antes de estar desarrollada la base sobre la cual opera esta relación.

Pese a que tanto la mercancía como el dinero son unidades de valor de cambio y de valor de uso, ya hemos visto (libro I, capítulo I, 3)^a cómo, en la compra y venta, ambas determinaciones se hallan polarmente distribuidas en ambos extremos, de modo que la mercancía (vendedor) representa el valor de uso, y el dinero (comprador) el valor de cambio. El hecho de que la mercancía posea un valor de uso, es decir que satisfaga una necesidad social, era uno de los supuestos de la venta. El otro era que la cantidad de trabajo contenida en la mercancía represente trabajo socialmente necesario, y que por ello el valor individual (y lo que bajo este supuesto es lo mismo, el precio de venta) de la mercancía coincida con su valor social.²⁸

Apliquemos esto a la masa de mercancías que se encuentra en el mercado, que constituye el producto de toda una esfera.

La cuestión se expone de manera más fácil si concebimos a toda la masa de mercancías, primeramente de *un solo* ramo de la producción, como *una sola* mercancía, y a la suma de los precios de las muchas mercancías idénticas como sumadas en *un solo* precio. Lo dicho entonces acerca de la mercancía individual, se aplica ahora al pie de la letra a la masa de mercancías procedentes de determinado ramo de la producción y que se hallan en el mercado. El hecho de que el valor individual de la mercancía corresponda a su valor social está más concretado o más

²⁸ K. Marx, *Zur Kritik der politischen Ökonomie*, Berlín, 1859.

^a Véase, en nuestra edición, t. I, vol. 1, p. 58 y ss.

definido ahora en el sentido de que la cantidad global contiene el trabajo social necesario para su producción, y que el valor de esa masa es = a su valor de mercado.

Supongamos ahora que el grueso de esas mercancías haya sido producido aproximadamente bajo las mismas condiciones sociales normales, de modo que ese valor es, a la vez, el valor individual de las mercancías individuales que forman esa masa. Ahora bien, si una parte relativamente pequeña ha sido producida bajo condiciones menos favorables que aquéllas y otra bajo condiciones más favorables, de modo que el valor individual de una parte es mayor, y el de la otra es menor que el valor medio de la mayor parte de las mercancías, pero esos dos extremos se compensan, de tal suerte que el valor medio de las mercancías pertenecientes a ellos es igual al valor de las mercancías pertenecientes a la masa intermedia, entonces el valor de mercado estará determinado por el valor de las mercancías producidas bajo las condiciones medias.²⁹ El valor de la masa global de mercancías es igual a la suma real de los valores de todas las mercancías individuales sumadas, tanto de aquellas que han sido producidas bajo las condiciones medias, como de aquellas que lo han sido bajo condiciones menos o más favorables. En este caso, el valor de mercado o el valor social de la masa de mercancías —el tiempo de trabajo necesariamente contenido en ellas— estará determinado por el valor de la gran masa intermedia.

Supongamos, en cambio, que la cantidad global de las mercancías de que se trate llevadas al mercado siga siendo la misma, pero que el valor de las mercancías producidas bajo las condiciones peores no se compense con el valor de las producidas bajo las mejores condiciones, de modo que la porción producida bajo las condiciones peores constituya una magnitud relativamente significativa, tanto respecto a la masa intermedia como al otro extremo: en ese caso, la masa producida bajo las condiciones peores regula el valor de mercado o el valor social.

Supongamos, por último, que la masa de mercancías producida bajo mejores condiciones que las medias supere significativamente a la producida bajo las condiciones peores, constituyendo ella misma una magnitud significa-

²⁹ K. Marx, *Zur Kritik . . .*

tiva en comparación con la producida bajo condiciones medias; entonces la parte producida bajo las condiciones mejores regulará el valor de mercado. Hacemos caso omiso aquí de la saturación del mercado, en la cual es siempre la parte producida en las mejores condiciones la que regula el precio de mercado; pero no tenemos que vérnoslas aquí con el precio de mercado en tanto éste difiere del valor de mercado, sino con las diversas determinaciones del propio valor de mercado.³⁰

De hecho, y con todo rigor (en la realidad, como es natural, las cosas sólo se presentan en forma aproximada y mil veces modificada, en el caso I el valor de mercado regulado por los valores medios de toda la masa es igual a la suma de sus valores individuales, aunque para las mercancías producidas en los extremos este valor se presenta ^b como un valor medio que les ha sido impuesto. Los que producen en el extremo peor, deben vender luego sus mercancías por debajo del valor individual; los que se hallan situados en el extremo mejor, las venden por encima de él.

³⁰ La polémica entre Storch y Ricardo con motivo de la renta de la tierra (polémica solamente implícita, ya que de hecho ninguno de los dos repara en el otro), acerca de si el valor de mercado (para ellos, más bien, el precio de mercado o el de producción) es regulado por las mercancías producidas bajo las condiciones más desfavorables (Ricardo)^[62] o bajo las más favorables (Storch), se resuelve, finalmente, en que ambos tienen razón y ambos están equivocados, y que asimismo ambos han omitido igualmente y por completo la consideración del caso intermedio.^[63] Véase Corbet^[64] respecto a los casos en los que el precio resulta regulado por las mercancías producidas bajo las mejores condiciones. "Esto no significa que" (Ricardo) "afirme que dos lotes en particular de dos artículos diferentes, como un sombrero y un par de zapatos, se intercambien uno por el otro si esos dos lotes en particular han sido producidos por iguales cantidades de trabajo. Debemos entender aquí por «mercancía» la «clase de mercancía», y no un sombrero, un par de zapatos, etc., en particular. Para este fin hay que considerar todo el trabajo que produce todos los sombreros de Inglaterra como dividido entre todos los sombreros. Me parece que esto no se ha expresado al principio y en las exposiciones generales de esta doctrina." (*Observations on Certain "Verbal Disputes in Political Economy, etc., Londres, 1821, pp. 53, 54.*)

^a En *Werke*, "Some" en vez de "Certain".

^b En la 1ª edición, "se plantea"; modificado según el manuscrito de Marx.

En el caso II, las masas individuales de valor producidas en ambos extremos no se compensan, sino que la producida bajo las peores condiciones da la tónica. En rigor, el precio medio o el valor de mercado de cada mercancía individual o de cada parte alícuota de la masa global estaría determinada por el valor global de la masa, el cual surgiría por adición de los valores de las mercancías producidas bajo las diversas condiciones, y por la parte alícuota que de ese valor global correspondería a la mercancía individual. El valor de mercado así obtenido estaría por encima del valor individual no sólo de las mercancías pertenecientes al extremo favorable, sino también de las ubicadas en el estrato intermedio; pero seguiría hallándose por debajo del valor individual de las mercancías producidas en el extremo desfavorable. Hasta dónde se acerca a éste o coincide finalmente con él depende por entero del volumen que ocupa la masa de mercancías producidas en el extremo desfavorable de la esfera mercantil que nos ocupa. Si la demanda sólo tiene escasa preponderancia, entonces el valor individual de las mercancías producidas bajo condiciones desfavorables regulará el precio de mercado.

Si ocurre, por último, como en el caso III, que la cantidad de mercancías producidas en el extremo favorable ocupa mayor volumen, no sólo en comparación con el otro extremo sino también con las de condiciones medias, el valor de mercado caerá por debajo del valor medio. El valor medio, calculado por adición de las sumas de los valores de ambos extremos y del estrato medio, se halla en este caso por debajo del valor del estrato medio, y se acerca o se aleja de él según el volumen relativo que ocupe el extremo favorable. Si la demanda es floja con respecto a la oferta, entonces la parte favorablemente situada, por grande que sea, ocupa volumen por la fuerza, mediante la contracción de su precio a su valor individual. Con este valor individual de las mercancías producidas bajo las mejores condiciones jamás puede coincidir el valor de mercado, salvo en el caso de intenso predominio de la oferta sobre la demanda.

Esta fijación del valor de mercado, que aquí se ha expuesto en forma *abstracta*, se produce en el mercado real por mediación de la competencia entre los compradores, supuesto que la demanda sea precisamente lo bas-

tante grande como para absorber la masa de mercancías a su valor así fijado. Y aquí llegamos a otro punto.

Segundo.^a El que la mercancía tenga un valor de uso sólo significa que satisface alguna necesidad social. Mientras hablábamos solamente de las distintas mercancías, podíamos suponer que existía la necesidad de esa mercancía determinada —incluyéndose ya su cantidad en el precio—, sin entrar mayormente a considerar el volumen de la necesidad que había que satisfacer. Pero ese volumen se convierte en un factor esencial, apenas el producto de todo el ramo de la producción se halla situado de un lado, y la necesidad social del otro. Ahora se hace necesario considerar la medida, es decir el volumen de esa necesidad social.

En las definiciones anteriormente dadas acerca del valor de mercado se ha supuesto que la masa de las mercancías producidas sigue siendo la misma, que es una masa dada; que sólo se verifica un cambio en la relación entre las partes componentes de dicha masa que han sido producidas bajo diversas condiciones, y que por ello el valor de mercado de esa misma masa de mercancías resulta regulado de diferentes maneras. Supongamos que esa masa sea el volumen habitual de la oferta, con lo cual dejamos a un lado la posibilidad de que una parte de las mercancías producidas pueda ser temporariamente retirada del mercado. Si ahora la demanda de esa masa sigue siendo la habitual, la mercancía se venderá a su valor de mercado, cualquiera que sea, de los tres casos anteriormente examinados, el que regule ese valor de mercado. La masa de mercancías no sólo satisface una necesidad, sino que la satisface en su volumen social. En cambio, si la cantidad es menor o mayor que la demanda que de ella existe, se verifican divergencias del precio de mercado con respecto al valor de mercado. Y la primera divergencia es que, cuando la cantidad es demasiado pequeña, siempre regula el valor de mercado la mercancía producida bajo las peores condiciones, mientras que, cuando es demasiado grande, siempre lo hace la producida en las mejores condiciones; es decir, que uno de los extremos determina el valor de mercado, a pesar de que, con arreglo a la mera relación de las masas que han sido producidas bajo las diversas

condiciones, otro tendría que ser el resultado. Si la diferencia entre demanda y cantidad de productos es más significativa, el precio de mercado aún divergirá de manera más significativa, hacia arriba o hacia abajo, respecto al valor de mercado. La diferencia entre la cantidad de las mercancías producidas y la cantidad en que las mercancías se venden a su valor de mercado también puede producirse, a partir de una doble causa, no obstante. En un caso se modifica esa propia cantidad, se vuelve demasiado pequeña o demasiado grande, de modo que la reproducción habría ocurrido en otra escala que la que regulaba el valor de mercado dado. En este caso se habrá modificado la oferta, a pesar de que la demanda ha permanecido constante, y de ese modo se habrá verificado una sobreproducción o una subproducción relativa. O bien la reproducción —vale decir la oferta— ha permanecido constante, pero la demanda ha disminuido o aumentado, cosa que puede ocurrir por distintos motivos. Pese a que en este caso la magnitud absoluta de la oferta ha permanecido constante, se ha modificado su magnitud relativa, es decir su magnitud comparada con la necesidad existente o medida según ella. El efecto es el mismo que en el primer caso, sólo que en sentido inverso. Por último, si tienen lugar modificaciones en ambos aspectos, pero en sentido opuesto o, en caso de ser en el mismo sentido, no en la misma medida, es decir cuando, en una palabra, ocurren modificaciones bilaterales, pero que alteran la proporción anterior entre ambos términos, el resultado final siempre debe desembocar en alguno de los dos casos antes considerados.

La dificultad propiamente dicha de la definición general de la oferta y la demanda es que la misma parece resolverse en una tautología. Consideremos primeramente la oferta, el producto que se halla en el mercado o que puede serle suministrado. Para no entrar aquí en detalles completamente inútiles, pensemos en la masa de la reproducción anual en cualquier ramo determinado de la industria, prescindiendo de la mayor o menor capacidad que posean las diversas mercancías para ser sustraídas al mercado y almacenadas con vistas al consumo, digamos, del año siguiente. Esta reproducción anual expresa, en primera instancia, una cantidad determinada, en medida o en número según se mida la masa de mercancías como discreta o continua; no son sólo valores de uso que satisfacen

^a El "primero" correlativo a este "segundo" figurará en la p. 228 del presente volumen.

necesidades humanas, sino que esos valores de uso se encuentran en el mercado en un volumen dado. Pero en segundo lugar esa cantidad de mercancías tiene un determinado valor de mercado, que puede expresarse en un múltiplo del valor de mercado de la mercancía o de la medida mercantil que sirve como unidad. Por ello, entre el volumen cuantitativo de las mercancías que se encuentran en el mercado y su valor de mercado no existe una conexión necesaria, puesto que, por ejemplo, algunas mercancías tienen un valor específicamente alto, otras un valor específicamente bajo, de modo que una suma de valor dada puede expresarse en una cantidad muy grande de una mercancía y en una cantidad muy pequeña de otra. Entre la cantidad de los artículos que se encuentran en el mercado y el valor de mercado de tales artículos sólo existe una conexión: sobre una base dada de productividad del trabajo, en cada esfera particular de la producción, la elaboración de una cantidad determinada de artículos requiere determinada cantidad de tiempo social de trabajo, pese a que esa relación es totalmente diferente en diversas esferas de la producción y no guarda relación interna alguna con la utilidad de esos artículos o con la naturaleza particular de sus valores de uso. Suponiendo constantes todas las demás circunstancias, si la cantidad a de una clase de mercancías cuesta un tiempo de trabajo b , la cantidad na cuesta un tiempo de trabajo nb . Además, en la medida en que la sociedad quiere satisfacer necesidades y que se produzca un artículo para ese fin, debe pagar por él. De hecho, puesto que en la producción mercantil está presupuesta la división del trabajo, la sociedad compra estos artículos empleando en su producción una parte del tiempo de trabajo disponible, es decir, los compra mediante determinada cantidad del tiempo de trabajo del cual puede disponer esa sociedad dada. La parte de la sociedad a la cual, en virtud de la división del trabajo, le corresponde emplear su trabajo en la producción de esos artículos determinados, debe obtener un equivalente mediante trabajo social, representado en los artículos que satisfagan sus necesidades. Pero no hay una conexión necesaria, sino solamente casual, entre la cantidad global del trabajo social aplicado a un artículo social, es decir entre la parte alícuota de su fuerza de trabajo global, que emplea la sociedad para la producción de ese artículo, es decir entre el volumen que ocupa

la producción de ese artículo en la producción global, por una parte, y el volumen en el que la sociedad reclama la satisfacción de las necesidades saciadas por ese artículo determinado, por la otra. Pese a que cada artículo individual o cada cantidad determinada de una clase de mercancías puede contener solamente el trabajo social requerido para su producción, y que, considerado desde ese aspecto, el valor de mercado de toda esa clase de mercancías sólo constituye trabajo necesario, cuando la mercancía determinada ha sido producida en una medida que en ese momento exceda las necesidades sociales se habrá dilapidado una parte del tiempo de trabajo social, y la masa de mercancías representará entonces en el mercado una cantidad de trabajo social mucho menor que la que se halla contenida efectivamente en ella. (Sólo cuando la producción se halla bajo un control predeterminante real de la sociedad, ésta crea la relación entre el volumen del tiempo de trabajo social aplicado a la producción de determinados artículos, y el volumen de la necesidad social que ese artículo debe satisfacer. En consecuencia, esas mercancías deben malvendarse por debajo de su valor de mercado, y una parte de las mismas hasta puede tornarse invendible. A la inversa ocurre si el volumen del trabajo social empleado para la producción de una clase de mercancías determinada es demasiado pequeño para el volumen de la particular necesidad social que debe satisfacer ese producto. Pero si el volumen del trabajo social empleado para la producción de un artículo determinado corresponde al volumen de la necesidad social a satisfacer, de modo que la masa producida corresponde a la escala habitual de la reproducción manteniéndose inalterada la demanda, la mercancía se venderá a su valor de mercado. El intercambio o venta de las mercancías a su valor es lo racional, la ley natural de su equilibrio; a partir de ella pueden explicarse las divergencias, y no a la recíproca, la ley a partir de éstas.

Consideremos ahora el otro aspecto, el de la demanda.

Las mercancías se compran como medios de producción o como medios de subsistencia —y ello en nada cambia por el hecho de que algunas clases de mercancías puedan servir a ambos fines—, para entrar en el consumo productivo o individual. Por consiguiente, se verifica una demanda de ellas por parte de los productores (en este

caso capitalistas, ya que se supone que los medios de producción están transformados en capital) y de los consumidores. Ambas cosas parecen suponer, en primera instancia, del lado de la demanda, un volumen dado de necesidades sociales, correspondiendo, del otro lado, determinados volúmenes de producción social en los diversos ramos de la producción. Si la industria algodonera ha de efectuar nuevamente su reproducción anual en una escala dada, se requiere para ello la medida tradicional de algodón y, considerando la expansión anual de la reproducción a causa de la acumulación de capital, y bajo circunstancias en lo demás inalteradas, una cantidad adicional de algodón. Otro tanto ocurre con relación a los medios de subsistencia. La clase obrera debe encontrar nuevamente por lo menos la misma cantidad de medios de subsistencia necesarios, aunque acaso distribuidos de manera más o menos diferente entre sus diversos tipos, si es que ha de proseguir viviendo al modo tradicional, término medio; y teniendo en cuenta el crecimiento anual de la población, debe encontrar una cantidad adicional; y otro tanto ocurre, con mayores o menores modificaciones, para las clases restantes.

Parece, pues, que del lado de la demanda hay cierta magnitud de determinada necesidad social, que requiere, para su satisfacción, una cantidad determinada de un artículo en el mercado. Pero la determinación cuantitativa de esa necesidad es totalmente elástica y oscilante. Su carácter fijo es aparente. Si los medios de subsistencia fuesen más baratos o el salario en dinero más alto, los obreros comprarían mayor cantidad de esos artículos, y se presentaría una mayor "necesidad social" de esa clase de mercancías, prescindiendo por completo de los indigentes, etc., cuya "demanda" se halla aun por debajo de los más estrechos límites de su necesidad física. Por otra parte, si el algodón, por ejemplo, fuese más barato, crecería la demanda de algodón por parte de los capitalistas, se lanzaría mayor cantidad de capital suplementario a la industria algodonera, etc. En este aspecto no hay que olvidar en absoluto que, según nuestro supuesto, la demanda de consumo productivo es la demanda del capitalista, y que el verdadero fin de éste es la producción de plusvalor, de modo que produce cierta clase de mercancía sólo con tal objeto. Por otra parte, ello no impide que, en tanto se

halla en el mercado como comprador de algodón, por ejemplo, represente la necesidad de algodón, tal como al vendedor de algodón tanto le da si el comprador transforma el algodón en tela para camisas o en algodón pólvora, o si piensa tapar con él sus oídos y los de todo el mundo. Sin embargo, esto ejerce gran influencia sobre la manera en que es comprador. Su necesidad de algodón se halla esencialmente modificada por la circunstancia de que, en realidad, sólo encubre su necesidad de hacer ganancias. Los límites dentro de los cuales la necesidad de mercancías representada en el mercado —o sea la demanda— difiere cuantitativamente de la necesidad *social real* son, desde luego, muy diferentes para las diversas mercancías; quiero decir la diferencia entre la cantidad de mercancías demandada, y la cantidad que se demandaría si las mercancías tuviesen otro precio dinerario o si los compradores estuviesen en otra situación en materia de dinero o de condiciones de vida.

Nada es más fácil de comprender que las desigualdades entre la oferta y la demanda, y la consiguiente divergencia entre los precios de mercado y los valores de mercado. La dificultad real estriba en definir qué debe entenderse por coincidencia entre la oferta y la demanda.

La oferta y la demanda coinciden cuando su relación es tal que el grueso de las mercancías de un ramo determinado de la producción puede ser vendido a su valor de mercado, ni por encima ni por debajo de él. Esto es lo primero que se nos dice.

Lo segundo es esto: si las mercancías son vendibles a su valor de mercado, la oferta y la demanda coinciden.

Cuando la oferta y la demanda coinciden, dejan de actuar, y precisamente por ello se vende la mercancía a su valor de mercado. Si dos fuerzas actúan de igual manera en sentido opuesto, se anulan mutuamente, no tienen acción exterior, y los fenómenos que ocurren bajo tales circunstancias deben explicarse de otro modo que mediante la intervención de esas dos fuerzas. Cuando la oferta y la demanda se anulan mutuamente, dejan de explicar nada, no actúan sobre el valor de mercado, y con más razón aun nos dejan a oscuras en cuanto a por qué el valor de mercado se expresa precisamente en esta suma de dinero y no en otra. Las leyes internas reales de la producción capitalista obviamente no pueden explicarse a partir de la interacción

de la oferta y la demanda (prescindiendo por completo de un análisis más profundo de esas dos fuerzas impulsoras sociales, que no resulta apropiado efectuar aquí), ya que esas leyes sólo aparecen concretadas en su forma pura en cuanto la oferta y la demanda cesan de actuar, es decir, cuando coinciden. De hecho, la oferta y la demanda jamás coinciden, o si lo hacen en alguna ocasión esa coincidencia es casual, por lo cual hay que suponerla como científicamente = 0, considerarla como no ocurrida. Sin embargo, en economía política se supone que coinciden; ¿por qué? Para considerar los fenómenos en la forma que corresponde a sus leyes, a su concepto, es decir para considerarlos independientemente de la apariencia provocada por el movimiento de la oferta y la demanda. Por otra parte, ello se hace para hallar la tendencia real de su movimiento, en cierto modo para fijarla. Pues las desigualdades son de naturaleza opuesta, y como se suceden constantemente unas a otras, vuelven a compensarse por sus direcciones opuestas, por su contradicción. Por consiguiente, si en absolutamente ningún caso dado concuerdan la oferta y la demanda, sus desigualdades se suceden de manera tal —y el resultado de la desviación en un sentido es el de provocar una desviación en sentido contrario— que, si se considera el conjunto en un lapso mayor o menor, la oferta y la demanda coinciden permanentemente; pero ello sólo como promedio del movimiento transcurrido, y sólo como movimiento constante de su contradicción. De esa manera, los precios de mercado que divergen de los valores de mercado, considerados según su número medio, se nivelan para convertirse en valores de mercado, al anular las desviaciones de estos últimos como diferencias en más o en menos. Y este número medio no es, en modo alguno, de importancia meramente teórica, sino de importancia práctica para el capital, cuya inversión se calcula según las oscilaciones y compensaciones en un lapso más o menos determinado.

Por ello, la relación entre oferta y demanda sólo explica, por una parte, las divergencias de los precios de mercado con respecto a los valores de mercado, y por la otra la tendencia a la anulación de esta divergencia, es decir a la anulación del efecto de la relación entre oferta y demanda. (No cabe considerar aquí las excepciones de mercancías que tienen precios sin tener valor.) La oferta y la demanda

pueden llevar a cabo de muy diversas maneras la anulación del efecto producido por su desigualdad. Por ejemplo, si disminuye la demanda, y por consiguiente el precio de mercado, ello puede llevar a que se retire capital, disminuyéndose de ese modo la oferta. Pero también puede llevar a que se disminuya el propio valor de mercado en virtud de inventos que abrevien el tiempo de trabajo necesario, nivelándose de ese modo con el precio de mercado. A la inversa, si aumenta la demanda y con ello el precio de mercado por encima del valor de mercado, ello puede conducir a que afluya demasiado capital a ese ramo de la producción, con lo cual ésta se incrementa a tal punto que el precio de mercado descienda inclusive por debajo del valor de mercado; o bien, por otro lado, puede llevar a un aumento de precios que haga disminuir la propia demanda. En uno u otro ramo de la producción también puede hacer que el propio valor de mercado ascienda por períodos más breves o más prolongados, al tener que producirse bajo peores condiciones una parte de los productos demandados, durante ese lapso.

Así como la oferta y la demanda determinan el precio de mercado, por su parte el precio de mercado, y en análisis ulterior el valor de mercado, determinan la oferta y la demanda. En el caso de la demanda esto es evidente, ya que ésta se mueve en sentido contrario al precio, aumentando cuando éste disminuye y viceversa. Pero lo mismo ocurre con la oferta. Pues los precios de los medios de producción que entran en la mercancía ofrecida determinan la demanda de esos medios de producción, y por consiguiente también la oferta de las mercancías cuya oferta incluye la demanda de aquellos medios de producción. Los precios del algodón determinan la oferta de telas de algodón.

A esta confusión —determinación de los precios por oferta y demanda, y a la vez determinación de la oferta y la demanda por los precios— se suma que la demanda determina la oferta, y, a la inversa, la oferta determina la demanda, que la producción determina el mercado, y éste determina la producción.³¹

³¹ Gran necesidad de la siguiente "agudeza": "Cuando la cantidad de salarios, capital y tierra necesarios para producir un artículo

* En la 1ª edición la palabra "agudeza" no aparece entrecomillada, pero sí en el manuscrito de Marx.

Hasta el economista vulgar (ver nota) comprende que sin una modificación de la oferta o de la demanda provocada por circunstancias externas, la proporción entre ambas puede cambiar como consecuencia de una modificación en el valor de mercado de las mercancías. Hasta él debe admitir que, cualquiera que sea el valor de mercado, la oferta y la demanda deben compensarse para obtenerlo. Es decir que la proporción entre la oferta y la demanda no explica el valor de mercado, sino que éste, a la inversa, explica las oscilaciones de la oferta y la demanda. En el pasaje citado en la nota prosigue el autor de las *Observations*: “Esta proporción” (entre oferta y demanda), “no obstante, si aún entendemos por «demanda» y por «precio natural» lo

se han vuelto diferentes de lo que eran, también es diferente lo que Adam Smith denomina el precio natural del mismo, y el precio que era anteriormente su precio natural se convierte, con referencia a esta modificación, en su precio de mercado; puesto que aunque ni la oferta ni la cantidad requerida hayan cambiado” (ambas varían en este caso, precisamente porque varía el valor de mercado —o el precio de producción, que es de lo que se trata en Adam Smith— como consecuencia de un cambio de valor) “esa oferta no es ahora exactamente suficiente para aquellas personas que están en condiciones de pagar lo que es ahora el costo de producción y dispuestas a pagarlo, sino que es mayor o menor que ella; de modo que la proporción entre la oferta, y lo que es, con referencia al nuevo costo de producción, la demanda efectiva, es diferente de lo que era. Entonces ocurrirá una modificación de la tasa de la oferta, si no hay ningún obstáculo que lo impida, y terminará llevando la mercancía a su nuevo precio natural. A algunas personas les parecerá bien decir, entonces, que, puesto que la mercancía alcanza su precio natural en virtud de una modificación de su oferta, el precio natural se debe tanto a tal o cual proporción entre la oferta y la demanda como el precio de mercado se debe a tal otra; y, en consecuencia, que el precio natural, al igual que el precio de mercado, depende de la proporción que guardan entre sí la oferta y la demanda. («El gran principio de la oferta y la demanda se pone en acción para determinar lo que A. Smith denomina los precios naturales, así como los precios de mercado.» Malthus,^[65]” (*Observations on Certain Verbal Disputes* . . . , Londres 1821, pp. 60, 61.) No advierte el astuto señor que en el presente caso ha sido precisamente el cambio en el *cost of production* [costo de producción] es decir también en el valor, el que había provocado la modificación de la demanda, y por consiguiente de la proporción entre la oferta y la demanda, y que esa modificación de la demanda puede provocar una modificación de la oferta; lo cual demostraría precisamente lo contrario de lo que pretende demostrar nuestro pensador; pues demostraría que la modificación de los costos de producción no está regulada en modo alguno por la proporción entre la oferta y la demanda, sino que, por el contrario, ella misma regula esta proporción.

que entendíamos hasta ahora cuando nos referíamos a Adam Smith, siempre debe ser una proporción de igualdad; pues sólo cuando la oferta es igual a la demanda efectiva, es decir a la demanda que no pagará ni más ni menos que el precio natural, se paga efectivamente dicho precio natural; en consecuencia, puede haber dos precios naturales sumamente diferentes, en diferentes momentos, para una misma mercancía, y no obstante la proporción que guarda la oferta para con la demanda puede ser, en ambos casos, la misma, a saber la proporción de igualdad.” Se admite, pues, que en el caso de dos *natural prices* [precios naturales] de una misma mercancía en diferentes momentos, la oferta y la demanda pueden y deben coincidir en ambos casos si la mercancía ha de venderse en ambas oportunidades a su *natural price*. Pero puesto que en ninguno de ambos casos hay diferencia alguna en la proporción entre oferta y demanda, pero sí la hay en la magnitud del propio *natural price*, éste obviamente se determina en forma independiente de la oferta y la demanda, y de ninguna manera puede ser determinado por éstas.

Para que una mercancía se venda a su valor de mercado, es decir en relación con el trabajo socialmente necesario contenido en ella, la cantidad global de trabajo social que se emplea para la masa global de ese tipo de mercancías debe corresponder a la cantidad de las necesidades sociales, es decir a las necesidades sociales solventes. La competencia, las oscilaciones de los precios de mercado que corresponden a las oscilaciones de la relación entre oferta y demanda, intentan reducir constantemente a esa medida la cantidad global del trabajo empleado para cada tipo de mercancía.

En la relación entre oferta y demanda de las mercancías se reitera, en primer lugar, la relación entre valor de uso y valor de cambio, entre mercancía y dinero, entre comprador y vendedor; en segundo lugar, la relación entre productor y consumidor, pese a que ambos puedan estar representados por terceros comerciantes. Al considerar al comprador y el vendedor es suficiente oponerlos individualmente entre sí para desarrollar la relación. Tres personas bastan para la total metamorfosis de la mercancía, y por consiguiente para la totalidad de la venta y la compra.

A transforma su mercancía en el dinero de B, a quien le vende la mercancía, y reconvierte su dinero en mercancía, que le compra con aquél a C; todo el proceso ocurre entre estas tres personas. Además, al considerar el dinero habíamos supuesto que las mercancías se vendían a su valor, porque no había motivo alguno para considerar precios divergentes del valor, ya que sólo se trataba de metamorfosis que recorre la mercancía en su conversión en dinero y en su reconversión de dinero en mercancía. No bien se ha vendido la mercancía y con su importe se compra una nueva mercancía, tenemos ante nosotros toda la metamorfosis, y para ella, considerada en cuanto tal, es indiferente si el precio de la mercancía se halla por debajo o por encima de su valor. El valor de la mercancía como fundamento conserva importancia, porque el dinero sólo puede desarrollarse conceptualmente a partir de este fundamento, y porque el precio, con arreglo a su concepto general, sólo es, en primera instancia, el valor en forma dineraria. Sin embargo, al considerar el dinero como medio de circulación se supone que no ocurre *una sola* metamorfosis de una mercancía. Por el contrario, se considera el entrelazamiento social de estas metamorfosis. Sólo así llegamos a la circulación del dinero y al desarrollo de su función en cuanto medio de circulación. Pero por muy importante que sea esta conexión para el pasaje del dinero a la función de medio de circulación y para su figura modificada que de ello surge, resulta por entero irrelevante para la transacción entre los diferentes compradores y vendedores.

En cambio, en el caso de la oferta y la demanda, la primera es igual a la suma de los vendedores o productores de determinada especie de mercancías, y la segunda es igual a la suma de los compradores o consumidores (individuales o productivos) del mismo tipo de mercancías. Además, las sumas interactúan como unidades, como fuerzas combinadas. El individuo sólo opera en este caso como parte de una fuerza social, como átomo de la masa, y es en esta forma en la cual la competencia hace valer el carácter *social* de la producción y el consumo.

El sector que por el momento es el más débil de la competencia es al mismo tiempo aquel en el cual el individuo actúa independientemente de la masa de sus competidores, y a menudo en oposición directa a ellos, con lo

cual precisamente se hace perceptible la dependencia de uno con respecto al otro, mientras que el sector más fuerte siempre enfrenta al bando contrario más o menos como una unidad coherente. Si para esta clase determinada de mercancía la demanda es mayor que la oferta, un comprador ofrecerá más que el otro —dentro de ciertos límites—, encareciendo así la mercancía para todos, por encima del valor de mercado,^a mientras que, por el otro lado, los vendedores tratan conjuntamente de vender a un precio de mercado alto. Si, por el contrario, la oferta es mayor que la demanda, uno comenzará a desprenderse de la mercancía a menor precio, y los demás tendrán que seguirlo, mientras que los compradores obrarán de consuno en el sentido de hacer descender el precio de mercado lo más que se pueda por debajo del valor de mercado. El bando común sólo le interesa a cada cual en tanto gana más unido a él que en contra de él. Y la comunión cesa en cuanto ese bando se convierte, como tal, en el más débil, y en el cual cada individuo trata de escabullirse lo mejor posible por sus propios recursos. Además, si alguno produce más barato y puede envilecer más el precio, apropiarse de un mayor volumen del mercado vendiendo por debajo del precio corriente de mercado o del valor de mercado, lo hace, y de este modo comienza la acción que poco a poco obliga a los otros a introducir el modo de producción más barato, el cual reduce a una nueva medida menor el trabajo socialmente necesario. Cuando un bando tiene supremacía, ganan todos cuantos pertenecen a él; todo ocurre como si tuviesen que imponer un monopolio común. Si un bando es el más débil, cada cual podrá buscar, por su propia parte, la manera de ser el más fuerte, (por ejemplo, el que trabaja con menores costos de producción), o por lo menos de salir librado lo mejor posible, y en este caso le importa un comino de su prójimo, aunque su propia acción lo afecta no solamente a sí mismo, sino también a todos sus cofrades.³²

³² “Si cada hombre de una clase nunca pudiese tener más que una porción dada o una parte alicuota de las ganancias y las posesiones del conjunto, se uniría de buena gana para elevar las ganancias” (cosa que hace, no bien lo permite la relación entre la oferta y la demanda): “eso es el monopolio. Pero si cada cual piensa que

^a En la primera edición, “precio de mercado”.

La oferta y la demanda suponen la transformación del valor en valor de mercado, y en tanto proceden sobre una base capitalista, en tanto las mercancías son productos del capital, suponen procesos de producción capitalista, es decir condiciones mucho más intrincadas que la mera compra y venta de las mercancías. En este caso no se trata de la trasmutación formal del valor de las mercancías en precio, es decir de una mera transformación; se trata de las divergencias cuantitativas determinadas de los precios de mercado con respecto a los valores de mercado, y además con respecto a los precios de producción. En el caso de la compra y venta simples basta tener enfrentados entre sí a los productores de mercancías como tales. En ulterior análisis, la oferta y la demanda suponen la existencia de las diferentes clases y subdivisiones de clases que se reparten el rédito global de la sociedad y lo consumen entre sí como rédito, que originan, pues, la demanda formada por el rédito; mientras que, por otra parte, para comprender la oferta y la demanda suscitada por los productores entre sí, se requiere la comprensión de la configuración global del proceso capitalista de producción.

En la producción capitalista no se trata de extraer, a cambio de la masa de valor volcada a la circulación en forma de mercancía, una masa de valor igual en otra forma —sea de dinero o de alguna otra mercancía—, sino que se trata de extraer, para el capital adelantado con vistas a la producción, el mismo plusvalor o ganancia que cualquier otro capital de la misma magnitud, o *pro rata* a su magnitud, cualquiera que sea el ramo de la producción en el cual se lo haya empleado; por consiguiente, se trata, cuando menos como mínimo, de vender las mercancías a precios que brinden la ganancia media, es decir a precios de producción. En esta forma, el capital cobra conciencia de sí mismo como una *fuerza social* en la cual participa cada capitalista proporcionalmente a su participación en el capital social global.

En primer lugar, la producción capitalista es, de por sí, indiferente con respecto al valor de uso determinado, y en

de cualquier modo puede aumentar el monto absoluto de su propia parte, aunque sea en virtud de un proceso que haga descender el monto total, a menudo lo hará: eso es la competencia." (*An Inquiry into those Principles Respecting the Nature of Demand, etc.*, Londres, 1821, p. 105.)

general con respecto a la particularidad de la mercancía que produce. En cualquier esfera de la producción, lo único que le importa es producir plusvalor; apropiarse, en el producto del trabajo, de determinada cantidad de trabajo impago. De la misma manera está en la naturaleza del trabajo asalariado sometido al capital el que aquél sea indiferente con respecto al carácter específico de su trabajo, el tener que transformarse según las necesidades del capital y dejarse lanzar de una esfera de la producción a la otra.

En segundo lugar, de hecho una esfera de la producción es tan buena o tan mala como la otra; cada una arroja la misma ganancia, y cada cual carecería de objeto si la mercancía que ella produce no satisficiera una necesidad social de alguna índole.

Pero si las mercancías se venden a sus valores, se originan, tal como ya se ha expuesto, tasas de ganancia muy diversas en las diversas esferas de la producción, según la diversa composición orgánica de las cantidades de capital invertidas en ellas. Pero el capital se retira de una esfera de baja tasa de ganancia y se lanza a otra que arroja mayores ganancias. En virtud de esta constante emigración e inmigración, en una palabra, mediante su distribución entre las diversas esferas, según que en una disminuya la tasa de ganancia y que en otra aumente, el capital origina una relación entre la oferta y la demanda de naturaleza tal que la ganancia media se torna la misma en las diversas esferas de la producción, y en consecuencia los valores se transforman en precios de producción. El capital logra esta nivelación en mayor o menor grado cuanto más elevado sea el desarrollo capitalista en una sociedad nacional dada, vale decir cuanto más adecuadas al modo capitalista de producción sean las condiciones del país en cuestión. Con el progreso de la producción capitalista también se desarrollan sus condiciones, ella somete el conjunto de los supuestos sociales dentro de los cuales transcurre el proceso de producción a su carácter específico y a sus leyes inmanentes.

La constante nivelación de las constantes desigualdades se verifica con tanta mayor rapidez, 1) cuanto más móvil sea el capital, es decir cuanto más fácil sea de trasladar de una esfera y de un lugar a otros; 2) cuanto más rápidamente se pueda volcar la fuerza de trabajo de una esfera a la otra y de un punto local de la producción a otro. El

punto 1) supone la total libertad de comercio dentro de la sociedad y la eliminación de todos los monopolios excepto el natural, es decir aquel que surge del propio modo de producción capitalista. Supone además el desarrollo del sistema crediticio, el cual concentra la masa inorgánica del capital social disponible frente a los capitalistas individuales; por último, la subordinación de las diversas esferas de la producción a los capitalistas. Esto último ya se halla comprendido en el supuesto, cuando dimos por sentado que se trata de la transformación de los valores en precios de producción para todas las esferas de producción explotadas de manera capitalista; pero esta propia nivelación choca contra grandes obstáculos, cuando numerosas y masivas esferas de la producción que no se explotan del modo capitalista (por ejemplo la agricultura explotada por pequeños campesinos) se interpolan entre las empresas capitalistas y se concatenan con ellas. Por último, una gran densidad de la población. El punto 2) presupone la derogación de todas las leyes que impiden a los obreros trasladarse de una esfera de la producción a otra o de una sede local de la producción a alguna otra. La indiferencia del obrero con respecto al contenido de su trabajo. La mayor reducción posible del trabajo en todas las esferas de la producción a trabajo simple. Desaparición de todos los prejuicios profesionales entre los obreros. Por último, y en forma principal, sometimiento del obrero al modo de producción capitalista. Otros desarrollos respecto a este punto pertenecen a la investigación especializada de la competencia.^[66]

De lo dicho resulta que cada capitalista individual, así como el conjunto de todos los capitalistas de cada esfera de la producción en particular, participan en la explotación de la clase obrera global por parte del capital global y en el grado de dicha explotación no sólo por simpatía general de clase, sino en forma directamente económica, porque, suponiendo dadas todas las circunstancias restantes —entre ellas el valor del capital global constante adelantado—, la tasa media de ganancia depende del grado de explotación del trabajo global por el capital global.

La tasa media de ganancia coincide con el plusvalor medio que produce el capital por cada 100, y con relación al plusvalor lo que acabamos de decir es obvio de antemano. En el caso de la ganancia media sólo se agrega el

valor del capital adelantado como uno de los factores determinantes de la tasa de ganancia. De hecho, el especial interés que se toma un capitalista o el capital de determinada esfera de la producción en la explotación de los obreros que ocupa directamente se limita a que, mediante un exceso de trabajo excepcional, por disminución del salario por debajo del promedio o bien en virtud de una productividad excepcional en el trabajo empleado pueda obtenerse una cosecha extraordinaria, una ganancia que exceda la ganancia media. Al margen de ello, un capitalista que no emplease en su esfera de producción capital variable alguno, y que por ende no emplease obreros (hipótesis exagerada, en verdad) estaría igualmente interesado en la explotación de la clase obrera por el capital y obtendría exactamente igual sus ganancias del plusvalor impago, lo mismo que un capitalista que (nuevamente una hipótesis exagerada) sólo emplease capital variable, es decir que desembolsase todo su capital en salarios. Pero, con una jornada laboral dada, el grado de explotación del trabajo depende de la intensidad media del trabajo, y con una intensidad dada, depende de la duración de la jornada laboral. Del grado de explotación del trabajo depende el nivel de la tasa de plusvalor, es decir que, con una masa global dada de capital variable, de dicho grado de explotación depende la magnitud del plusvalor, y con ella la magnitud de la ganancia. El mismo interés especial que tiene el capital de una esfera, a diferencia del capital global, en la explotación de los obreros que él ocupa de manera directa, lo tiene el capitalista individual, a diferencia de su esfera, en la explotación de los obreros que él mismo explota personalmente.

Por otra parte, cada esfera particular del capital y cada capitalista individual tienen el mismo interés en la productividad del trabajo social empleado por el capital global. Pues de ello dependen dos cosas: en primer lugar, la cantidad de valores de uso en los que se expresa la ganancia media; y ello resulta doblemente importante, en tanto ésta sirve tanto como fondo de acumulación de nuevo capital cuanto como fondo de réditos para el disfrute. En segundo lugar, el nivel de valor del capital global adelantado (constante y variable) que, con una magnitud dada del plusvalor o de la ganancia de toda la clase capitalista, determina la tasa de ganancia o la ganancia para una determinada

cantidad de capital. La productividad particular del trabajo en una esfera en particular o en un negocio en especial en dicha esfera sólo interesa a los capitalistas directamente participantes en ellos, en tanto posibilite el logro de una ganancia extraordinaria a esa esfera particular con respecto al capital global o al capitalista individual con relación a su esfera.

Tenemos aquí, pues, la demostración matemática exacta de por qué los capitalistas, por mucho que en su competencia mutua se revelen como falsos hermanos, constituyen no obstante una verdadera cofradía francmasónica frente a la totalidad de la clase obrera.

El precio de producción incluye la ganancia media. Le hemos dado el nombre de precio de producción; de hecho, es lo mismo que Adam Smith denomina *natural price* [precio natural], Ricardo, *price of production, cost of production* [precio de producción, costo de producción], los fisiócratas *prix nécessaire* [precio necesario] —aunque ninguno de ellos haya desarrollado la diferencia entre el precio de producción y el valor—, porque a la larga es la condición de la oferta, de la reproducción de la mercancía de cada esfera de la producción en particular.³³ También se comprende por qué los mismos economistas que se revuelven contra la determinación del valor de las mercancías por el tiempo de trabajo, por la cantidad de trabajo contenido en ellas, siempre hablen de los precios de producción como de centros en torno a los cuales oscilan los precios de mercado. Pueden permitírsele porque el precio de producción es una forma ya totalmente enajenada y *prima facie* no conceptual del valor mercantil, una forma tal como aparece en la competencia, es decir en la conciencia del capitalista vulgar, y que por consiguiente también existe en la de los economistas vulgares.^a

De nuestro desarrollo se desprendió que el valor de mercado (y todo lo dicho al respecto vale, con las limita-

³³ Malthus.[67]

^a En el manuscrito (I, p. 195) figura aquí un subtítulo omitido por Engels: "Plusganancia". (Véase R 990/1.)

ciones necesarias, para el precio de producción) incluye una plusganancia de los que producen bajo las mejores condiciones en cada esfera particular de la producción. Exceptuando los casos de crisis y de sobreproducción, ello rige para todos los precios de mercado, por mucho que puedan divergir de los valores de mercado o de los precios de producción del mercado. Pues en el precio de mercado se halla incluido el que se pague el mismo precio por mercancías del mismo tipo, aunque éstas hayan sido producidas bajo muy diversas condiciones individuales, por lo cual pueden tener precios de costo sumamente diferentes. (No hablamos aquí de las plusganancias, consecuencia de los monopolios en el sentido habitual, artificiales o naturales.)

Pero además también puede originarse una plusganancia cuando ciertas esferas de la producción se hallan en condiciones de sustraerse a la transformación de sus valores mercantiles en precios de producción, y por consiguiente a la reducción de sus ganancias a la ganancia media. En la sección referente a la renta de la tierra tendremos que considerar la configuración ulterior de estas dos formas de la plusganancia.

CAPÍTULO XI

EFFECTOS DE LAS OSCILACIONES GENERALES DEL SALARIO SOBRE LOS PRECIOS DE PRODUCCIÓN^a

Supongamos que la composición media del capital social sea $80_c + 20_v$, y la ganancia del 20 %. En este caso, la tasa del plusvalor es del 100 %. Un aumento general del salario, suponiendo constante todo lo demás, es una rebaja de la tasa de plusvalor. En el caso del capital medio coinciden la ganancia y el plusvalor. Supongamos que el salario aumente en un 25 %. La misma masa de trabajo que costaba 20 ponerla en movimiento, ahora cuesta 25. Tendremos entonces, en lugar de $80_c + 20_v + 20_g$, un valor de rotación de $80_c + 25_v + 15_g$. El trabajo puesto en movimiento por el capital variable sigue produciendo una suma de valor de 40. Si v aumenta de 20 a 25, el excedente pv o g es sólo ya = 15. La ganancia de 15 sobre 105 es = $14 \frac{2}{7}\%$, y ésta sería la nueva tasa de la ganancia media. Puesto que el precio de producción de las mercancías producidas por el capital medio coincide con su valor, el precio de producción de esas mercancías no se habría modificado; el aumento del salario habría acarreado entonces ciertamente una disminución de la ganancia, pero ningún cambio de valor ni de precio de las mercancías.

^a En el manuscrito de Marx (I, p. 196) esta subdivisión del texto lleva como título el de "Consideraciones complementarias", y como subtítulo el siguiente: "5) Efectos del alza o baja generales del salario sobre los precios de producción de las diversas mercancías". (R 991/1.)

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

$$= pc + pc g' = pc + \frac{20 pc}{100}; \text{ siendo } pc \text{ una magnitud}$$

variable, diferente según el valor de los medios de producción que entran en las mercancías, y según la cantidad del desgaste que cede al producto el capital fijo empleado en su producción. Ahora, el precio de producción ascendería

$$\text{a } pc + \frac{14^{2/7} pc}{100}.$$

Tomemos primeramente un capital cuya composición sea más baja que la composición originaria del capital social medio, de $80_c + 20_v$ (que ahora se ha transformado en $76^{4/21}_c + 23^{17/21}_v$); por ejemplo, $50_c + 50_v$. En este caso, si suponemos, para simplificar, que todo el capital fijo entró como desgaste en el producto anual, y que el tiempo de rotación es el mismo que en el caso I, el precio de producción del producto anual ascendió, antes del aumento del salario, a $50_c + 50_v + 20_g = 120$. Un aumento del salario en un 25 % arroja, para la misma cantidad de trabajo puesto en movimiento, un aumento del capital variable de 50 a $62 \frac{1}{2}$. Si se vendiese el producto anual al precio de producción anterior de 120, el resultado sería $50_c + 62 \frac{1}{2}_v + 7 \frac{1}{2}_g$, es decir una tasa de ganancia del $6 \frac{2}{3}$ %. Pero la nueva tasa media de ganancia es del $14^{2/7}$ %, y puesto que suponemos constantes todas las demás circunstancias, ese capital de $50_c + 62 \frac{1}{2}_v$ también tendrá que rendir esa ganancia. Pero un capital de 112 $\frac{1}{2}$, a una tasa de ganancia del $14^{2/7}$ %, rinde una ganancia de $16^{1/14}$.^a El precio de producción de las mercancías así producidas es ahora de

$$50_c + 62 \frac{1}{2}_v + 16^{1/14}_g = 128^{8/14}.$$

Como consecuencia del aumento salarial en un 25 %, en este caso el precio de producción de la misma cantidad de la misma mercancía ha aumentado de 120 a $128^{8/14}$ o sea más de un 7 %.

^a En la 1ª edición, "aproximadamente 16 $\frac{1}{2}$ ".

^b En la 1ª edición, "16 $\frac{1}{2}$ g".

^c En la 1ª edición, "128 $^{1/14}$ ".

Supongamos, a la inversa, una esfera de la producción de composición más elevada que el capital medio, por ejemplo de $92_c + 8_v$. Por lo tanto, en este caso la ganancia media originaria es también = 20, y si volvemos a suponer que todo el capital fijo entra en el producto anual y que el tiempo de rotación es el mismo que el de los casos I y II, también aquí el precio de producción de la mercancía será = 120. Como consecuencia del incremento del salario en un 25 %, el capital variable para una cantidad de trabajo constante aumentará de 8 a 10, y por ende el precio de costo de las mercancías de 100 a 102, mientras que por otro lado la tasa media de la ganancia habrá disminuido del 20 % al $14^{2/7}$ %. Pero la relación es

$$100 : 14^{2/7} = 102 : 14^{4/7}.$$

La ganancia que corresponde ahora a 102 es, por consiguiente, $14^{4/7}$. Y por eso se vende el producto global a $pc + pc g' = 102 + 14^{4/7} = 116^{4/7}$. Por lo tanto el precio de producción habrá disminuido de 120 a $116^{4/7}$, o sea en $3^{3/7}$.^b

Por lo tanto, como consecuencia del aumento salarial en un 25 %:

1) con referencia al capital de composición social media, el precio de producción de la mercancía ha permanecido inalterado;

2) con referencia al capital de composición baja, el precio de producción de la mercancía ha aumentado, aunque no en la misma proporción en que disminuyó la ganancia;

3) con referencia al capital de composición alta, el precio de producción de la mercancía ha disminuido, aunque tampoco en la misma proporción que la ganancia.

Puesto que el precio de producción de las mercancías del capital medio ha permanecido constante, igual al valor del producto, también la suma de los precios de producción de los productos de todos los capitales ha permanecido constante, igual a la suma de los valores producidos por el capital global; el alza por un lado y la baja por el otro se compensan para el capital global al nivel del capital social medio.

^a En la 1ª edición, "(aproximadamente)".

^b En la 1ª edición, "más del 3 por ciento". (Todas estas modificaciones —que tomamos de las ediciones basadas en las del IMEL y de *Werke*— se han efectuado basándose en el manuscrito de Marx.)

Si el precio de producción de las mercancías aumenta en el ejemplo II y disminuye en el III, este efecto contrario, que provoca la baja de la tasa de plusvalor o el aumento general del salario, ya demuestra que no se puede tratar aquí de una compensación en el precio a cambio del aumento salarial, ya que en III es imposible que el descenso del precio de producción indemnice al capitalista por la baja de la ganancia, mientras que en II el aumento del precio no impide la disminución de la ganancia. Por el contrario, en ambos casos, tanto cuando el precio aumenta como cuando disminuye, la ganancia es la misma que en el capital medio, donde el precio ha permanecido inalterado. Es la misma ganancia media para II que para III, disminuida en $5\frac{5}{7}\%$ o algo por encima del 25%. De allí se concluye que si el precio no aumentase en II ni disminuyese en III, II vendería por debajo de la nueva ganancia media disminuida, y III lo haría por encima de ella. En sí y para sí resulta claro que según se desembolsen en trabajo 50, 25 ó 10 por cada 100 de capital, un aumento salarial debe tener efectos muy diferentes sobre aquel que desembolsa $\frac{1}{10}$ de su capital en salario que sobre el que desembolsa $\frac{1}{4}$ o $\frac{1}{2}$ del suyo en tal concepto. El aumento de los precios de producción por una parte, y su disminución por la otra, según que el capital se halle por encima o por debajo de la composición social media, sólo se produce en virtud de la nivelación hacia la nueva ganancia media disminuida.^a

¿Cómo influiría entonces una disminución general del salario y el correspondiente aumento general de la tasa de ganancia, y por ende de las ganancias medias, sobre los precios de producción de las mercancías, que son el producto de capitales que divergen en sentidos opuestos de la composición social media? No tenemos más que invertir la exposición que acabamos de hacer, para obtener el resultado (que Ricardo no examina).

^a En la 1ª edición figura aquí la frase siguiente: "Resulta claro que, en virtud de la formación de una tasa general de ganancia, los valores, al transformarse en precios de producción, aunque disminuyen para los capitales de composición inferior (en los que v es superior a la media), aumentan en el caso de los capitales de composición superior". En la fe de erratas de la 1ª edición anota Engels: " Toda la frase que comienza por «resulta claro» y termina en «composición superior» debe suprimirse. Si bien es exacta, en el contexto puede inducir en error".

I) Capital medio = $80_c + 20_v = 100$; tasa de plusvalor = 100%; precio de producción = valor de la mercancía = $80_c + 20_v + 20_g$; tasa de ganancia = 20%. Supongamos que el salario disminuya en una cuarta parte, y entonces el mismo capital constante será puesto en movimiento por 15_v en lugar de por 20_v . Tenemos, pues, un valor mercantil de $80_c + 15_v + 25_g = 120$. La cantidad de trabajo producida por v permanece inalterada, sólo que el nuevo valor creado de ese modo resulta distribuido de otra manera entre el capitalista y el obrero. El plusvalor ha aumentado de 20 a 25, y la tasa del plusvalor de $\frac{20}{20}$ a $\frac{25}{15}$,

es decir del 100% al $166\frac{2}{3}\%$. La ganancia para 95 es ahora = 25, es decir que la tasa de ganancia para 100 es = $26\frac{6}{19}\%$. La nueva composición porcentual del capital es ahora de $84\frac{4}{19}_c + 15\frac{15}{19}_v = 100$.

II) Composición inferior. Originariamente $50_c + 50_v$, como antes. En virtud del descenso del salario en $\frac{1}{4}$, v se reduce a $37\frac{1}{2}$, y con ello el capital global adelantado a $50_c + 37\frac{1}{2}_v = 87\frac{1}{2}$. Si le aplicamos la nueva tasa de ganancia del $26\frac{6}{19}\%$, tendremos:

$$100 : 26\frac{6}{19} = 87\frac{1}{2} : 23\frac{1}{38}$$

La misma masa mercantil que antes costaba 120, cuesta ahora $87\frac{1}{2} + 23\frac{1}{38} = 110\frac{10}{19}$; una disminución del precio de casi 10.^a

III) Composición superior. Originariamente $92_c + 8_v = 100$. La disminución del salario en $\frac{1}{4}$ rebaja 8_v a 6_v , y el capital global a 98. En consecuencia,

$$100 : 26\frac{6}{19} = 98 : 25\frac{15}{19}$$

El precio de producción de la mercancía, que antes era de $100 + 20 = 120$, es ahora después de la rebaja salarial, de $98 + 25\frac{15}{19} = 123\frac{15}{19}$; es decir, que ha aumentado casi en 4.^b

Vemos, pues, que no hay más que seguir el mismo desarrollo que antes en sentido inverso, con las modificaciones necesarias; que una baja general del salario tiene como consecuencia un aumento general del plusvalor, de la

^a Corregido según el manuscrito de Marx. En la 1ª edición, "de casi 10%. Pero la disminución es de $9\frac{3}{19}$ " ("casi 10") en números absolutos y del $7\frac{1}{10}\%$ en números relativos.

^b En la 1ª edición, "casi en 4%"; en el manuscrito de Marx figura el aumento absoluto (" $3\frac{15}{19}$ "). El aumento relativo sería de $3\frac{1}{19}\%$.

tasa del plusvalor y, bajo circunstancias en lo demás constantes, de la tasa de ganancia, aunque expresada en otra proporción; una disminución de los precios de producción para los productos mercantiles de capitales de composición baja, y precios de producción en aumento para productos mercantiles de capitales de composición alta. Exactamente el resultado inverso del que se daba en un aumento general del salario.³⁴ En ambos casos —tanto en el de aumento como en el de rebaja salarial— se presupone que la jornada laboral permanece constante, lo mismo que los precios de todos los medios de subsistencia necesarios. Por consiguiente, la rebaja salarial sólo es posible aquí si el salario se hallaba antes por encima del precio normal del trabajo o si se lo hace bajar por debajo de él. En la sección dedicada a la renta de la tierra se seguirá investigando, en parte, cómo se modifican las cosas cuando el aumento o la rebaja salarial provienen de un cambio en el valor, y por consiguiente en el precio de producción de las mercancías que entran habitualmente en el consumo del obrero. Sin embargo, debemos observar aquí, de una vez por todas:

Si el alza o la baja del salario se deben al cambio de valor de los medios de subsistencia necesarios, sólo puede producirse una modificación de lo arriba expuesto en la medida en que las mercancías cuya modificación de precios hace aumentar o disminuir el capital variable, también entran en el capital constante como elementos constitutivos, y por lo tanto influyen no sólo sobre el salario. Pero en tanto hacen sólo esto último, la exposición efectuada hasta aquí contiene todo cuanto hay que decir.

En todo este capítulo se ha supuesto el establecimiento de la tasa general de ganancia, de la ganancia media, y por consiguiente también la transformación de los valores en precios de producción, como un hecho dado. Sólo cabe preguntarse cómo influye un aumento o una disminución general del salario sobre los precios de producción de las mercancías, que hemos supuesto dados.

³⁴ Es sumamente curioso que Ricardo^[68] (quien naturalmente procede de otra manera que aquí, ya que no comprendía la nivelación de los valores en precios de producción) ni siquiera haya tenido esa ocurrencia, sino que sólo consideró el primer caso, el aumento salarial y su influencia sobre los precios de producción de las mercancías. Y el *servum pecus imitatorum*^[69] ni siquiera llegó a deducir este corolario evidéntísimo, de hecho tautológico.

Este es un problema muy secundario, comparado con los restantes puntos de importancia tratados en esta sección. Pero es el único problema pertinente que trata Ricardo, y ello inclusive de una manera unilateral y deficiente, como se verá.^a

^a Marx no desarrolla este punto en el presente tomo de *El capital*, sino en *Teorías del plusvalor*. Véase *MEW*, t. xxvi, parte segunda, pp. 181-194.

CAPÍTULO XII
CONSIDERACIONES COMPLEMENTARIAS

I) *Causas que condicionan una modificación
en el precio de producción*^a

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

Primera: Se modifica la tasa general de ganancia. Esto sólo es posible si se modifica la propia tasa media del plusvalor o, permaneciendo constante la tasa media de plusvalor, la proporción entre la suma de los plusvalores apropiados y la suma del capital social global adelantado.

En la medida en que la modificación de la tasa del plusvalor no se base en la disminución del salario por debajo de su nivel normal, o su aumento por encima del mismo —y esta clase de movimientos sólo pueden considerarse como oscilatorios—, aquélla sólo puede operarse en virtud de que el valor de la fuerza de trabajo haya disminuido o aumentado; una cosa es tan imposible como la otra sin una modificación en la productividad del trabajo que produce los medios de subsistencia, es decir sin un cambio en el valor de las mercancías que entran en el consumo del obrero.

^a Subtítulo de Engels. En el manuscrito (I, p. 199) el título que lleva este texto es: "Consideraciones complementarias acerca de los precios de producción". (Véase R 993.)

O bien se modifica la proporción entre la suma del plusvalor apropiado y el capital global adelantado de la sociedad. Puesto que el cambio no deriva aquí de la tasa del plusvalor, debe emanar del capital global, a saber, de su parte constante. La masa de ésta, técnicamente considerada, aumenta o disminuye en relación con la fuerza de trabajo comprada por el capital variable, y la masa de su valor aumenta o disminuye así con el aumento o la disminución de su propia masa; aumenta o disminuye pues, igualmente, en proporción a la masa de valor del capital variable. Si el mismo trabajo pone en movimiento más capital constante, el trabajo se habrá vuelto más productivo. Y viceversa en el caso contrario. En consecuencia, se habrá verificado un cambio en la productividad del trabajo, y debe haber ocurrido un cambio en el valor de ciertas mercancías.

Por consiguiente, en ambos casos rige esta ley: cuando cambia el precio de producción de una mercancía como consecuencia de un cambio en la tasa general de ganancia, puede haber quedado ciertamente inalterado su propio valor; pero debe haber ocurrido un cambio de valor en el caso de otras mercancías.

Segunda. La tasa general de ganancia permanece inalterada. Entonces el precio de producción de una mercancía sólo puede variar porque se haya modificado su propio valor; porque se requiere más o menos trabajo para reproducirla a ella misma, sea porque varía la productividad del trabajo que produce la propia mercancía en su forma última, o la del trabajo que producen las mercancías que entran en su producción. El precio de producción del hilado de algodón puede bajar porque se produce más barato el algodón crudo o porque el trabajo de hilar se ha vuelto más productivo a causa de mejores maquinarias.

Como se ha demostrado anteriormente, el precio de producción es $= pc + g$, igual al precio de costo más la ganancia. Pero esto a su vez es $= pc + pc g'$, siendo pc , el precio de costo, una magnitud indeterminada que varía para diferentes esferas de la producción y es igual en todos los casos al valor del capital constante y variable consumido en la producción de la mercancía, y g' la tasa media de ganancia, porcentualmente calculada. Si $pc = 200$ y $g' = 20\%$, entonces el precio de producción es

$$pc + pc g' = 200 + 200 \times \frac{20}{100} = 200 + 40 = 240.$$

Está claro que ese precio de producción puede seguir siendo el mismo aunque se modifique el valor de las mercancías.

Todos los cambios en el precio de producción de las mercancías se resuelven, en última instancia, en un cambio de valor, pero no todos los cambios en el valor de las mercancías deben expresarse necesariamente en un cambio del precio de producción, ya que éste se halla determinado no sólo por el valor de la mercancía en particular, sino por el valor global de todas las mercancías. Por lo tanto, el cambio en la mercancía A puede estar compensado por un cambio en sentido opuesto de la mercancía B, de modo que la relación general se mantenga constante.

II) Precio de producción de las mercancías de composición media

Hemos visto cómo la divergencia de los precios de producción con respecto a los valores se origina en que:

- 1) al precio de costo de una mercancía se le agrega no el plusvalor contenido en ella, sino la ganancia media;
- 2) el precio de producción de una mercancía, que diverge de ese modo con respecto al valor, entra como elemento en el precio de costo de otras mercancías, por lo cual en el precio de costo de una mercancía se puede hallar contenida ya una divergencia con respecto al valor de los medios de producción consumidos en ella al margen de la divergencia que pueda sumarse para ella misma en virtud de la diferencia entre ganancia media y plusvalor.

En consecuencia, según esto es posible que también en el caso de mercancías producidas por capitales de composición media, el precio de costo diverja de la suma de valor de los elementos de los cuales se compone esta parte constitutiva de su precio de producción. Supongamos que la composición media sea $80_c + 20_v$. Es posible entonces

* En *Werke*, "200 + 200 ²⁰/₁₀₀" (lo que daría un resultado de 400 ²⁰/₁₀₀, no de 240) en vez de "200 + 200 × ²⁰/₁₀₀"

que, en los capitales reales compuestos de esta manera, 80_c , sea mayor o menor que el valor de c , el del capital constante, ya que este c se halla formado por mercancías cuyo precio de producción diverge de su valor. Del mismo modo podría divergir 20_v de su valor, si en el consumo del salario entraran mercancías cuyo precio de producción difiere de su valor; por lo que el obrero, para comprar nuevamente esas mercancías (para reponerlas) habrá de trabajar un tiempo de trabajo mayor o menor, es decir que deberá efectuar una cantidad mayor o menor de trabajo necesario que el que sería menester si los precios de producción de los medios de subsistencia necesarios coincidiesen con sus valores.

Sin embargo, esta posibilidad en nada modifica la exactitud de las tesis formuladas para mercancías de composición media. La cantidad de ganancia que corresponde a esas mercancías es igual a la cantidad de plusvalor contenida en ellas mismas. Por ejemplo, en el capital anterior de composición $80_c + 20_v$, lo importante para la determinación del plusvalor no es si estos números son expresiones de los valores reales, sino la proporción entre ellos; es decir, que $v = \frac{1}{5}$ del capital global, y $c = \frac{4}{5}$. En cuanto éste sea el caso, como se ha supuesto más arriba, el plusvalor generado por v será igual a la ganancia media. Por otra parte, puesto que es igual a la ganancia media, el precio de producción es = precio de costo + ganancia = $pc + g = pc + pv$, quedando prácticamente equiparado al valor de la mercancía. Es decir, que un aumento o disminución del salario, en este caso, deja a $pc + g$ tan inalterado como dejaría inalterado el valor de la mercancía, y sólo suscita un correspondiente movimiento de sentido inverso, una disminución o un aumento, por parte de la tasa de la ganancia. Pues si a consecuencia de un aumento o de una disminución del salario se modificase en este caso el precio de las mercancías, la tasa de ganancia vendría a quedar situada, en estas esferas de composición media, por encima o por debajo de su nivel en las otras esferas. Sólo en tanto el precio queda inalterado, la esfera de composición media conserva su nivel de ganancias igual al de las demás esferas. Por lo tanto, en ella ocurre prácticamente lo mismo que si los productos de esa esfera se vendiesen a su valor real. Pues cuando las mercancías se venden a su valor real, resulta claro que, de mantenerse iguales las demás circuns-

tancias, un aumento o una rebaja salariales provocarán la correspondiente baja o alza de la ganancia, pero no un cambio de valor de las mercancías, y que bajo todas las circunstancias un alza o una baja del salario jamás pueden afectar el valor de las mercancías, sino únicamente la magnitud del plusvalor.

III) *Causas de compensación para el capitalista*

Hemos dicho que la competencia nivela las tasas de ganancia de las diversas esferas de producción para formar la tasa media de ganancia, y precisamente de ese modo convierte los valores de los productos de esas diferentes esferas en precios de producción. Y ello ocurre en virtud de la continua trasferencia de capital de una esfera a la otra, en la cual momentáneamente la ganancia se halla por encima del promedio; para lo cual entran en consideración, no obstante, las oscilaciones de las ganancias vinculadas con el cambio alternativo de años de vacas flacas y años de vacas gordas, tal como se suceden en un ramo dado de la industria dentro de una época dada. Esta ininterrumpida emigración e inmigración del capital que se verifica entre diferentes esferas de la producción, origina movimientos de alza y baja de la tasa de ganancia que se compensan recíprocamente en mayor o menor grado, y que por ello tienen la tendencia a reducir por doquier la tasa de ganancia a un mismo nivel general y común.

Este movimiento de los capitales siempre resulta ocasionado, principalmente, por la situación de los precios de mercado, que en un caso elevan las ganancias por encima del nivel general del promedio, mientras que en otro las deprimen por debajo del mismo. Por ahora prescindimos aún del capital comercial, con el cual nada tenemos que ver todavía aquí, y que, como lo revelan los repentinos paroxismos de la especulación que brotan en el caso de ciertos artículos predilectos, puede extraer masas de capital, con extraordinaria rapidez, de un ramo de los negocios para lanzarlas en otro de manera igualmente repentina. Pero en todas las esferas de la producción propiamente dicha —en la industria, la agricultura, la minería, etc.—, la trasferencia de capital de una esfera a la otra depara serias dificultades, especialmente a causa del capital fijo

existente. Además, la experiencia demuestra que cuando un ramo de la industria —la industria algodonera, por ejemplo— arroja ganancias extraordinariamente elevadas en una época, en otra rendirá una ganancia muy escasa o hasta pérdidas, de modo que en cierto ciclo de años, la ganancia media será aproximadamente la misma que en otros ramos. Y el capital pronto aprende a contar con esta experiencia.

Pero lo que *no* muestra la competencia es la determinación del valor que domina el movimiento de la producción; son los valores que se hallan detrás de los precios de producción y que los determinan en última instancia. En cambio, la competencia exhibe: 1) las ganancias medias, que son independientes de la composición orgánica del capital en las diversas esferas de la producción, y en consecuencia también de la masa del trabajo vivo apropiada por un capital dado en una esfera dada de la explotación; 2) un alza y una baja de los precios de producción como consecuencia de cambios en el nivel del salario, fenómeno este que, a primera vista, contradice diametralmente la relación de valor de las mercancías; 3) oscilaciones de los precios de mercado que reducen el precio medio de mercado de las mercancías en un período dado, no al *valor* de mercado, sino a un precio de producción de mercado muy diferente, divergente de ese valor de mercado. Todos estos fenómenos *parecen* contradecir igualmente la determinación del valor mediante el tiempo de trabajo, así como la naturaleza del plusvalor, compuesto de plustrabajo impago. *Por lo tanto, en la competencia todo se presenta invertido.* La figura acabada de las relaciones económicas, tal como se muestra en la superficie, en su existencia real, y por ende también en las ideas mediante las cuales los portadores y agentes de estas relaciones tratan de cobrar clara conciencia a su respecto, difiere mucho y es de hecho inversa, antitética a su figura medular interior, esencial pero encubierta, y al concepto que le corresponde.

Amén de ello, en cuanto la producción capitalista ha alcanzado cierto grado de desarrollo, la nivelación entre las diversas tasas de ganancia de las diferentes esferas para formar una tasa general de ganancia ya sólo se sigue produciendo en virtud del juego de atracción y repulsión con el cual los precios de mercado atraen o repelen capi-

tal. Una vez que los precios medios y los precios de mercado que a ellos corresponden se han consolidado por un lapso, entra en la *conciencia* del capitalista individual el hecho de que en esa compensación se nivelan *determinadas diferencias*, de modo que en forma inmediata las incluyen en su cálculo recíproco. Esas diferencias viven en la idea de los capitalistas, quienes las tienen en cuenta como causas compensatorias.

La idea fundamental de ello es la propia ganancia media, la idea de que capitales de igual magnitud deben arrojar, en los mismos lapsos, ganancias de igual magnitud. Esa idea, a su vez, se basa en otra, según la cual el capital de cada esfera de la producción debe participar *pro rata* de su magnitud en el plusvalor global expoliado a los obreros por parte del capital social global; o bien que a cada capital en particular sólo hay que considerarlo como una porción del capital global, y a cada capitalista, de hecho, como accionista en una empresa global, accionista que participa en las ganancias globales *pro rata* de la magnitud de su participación de capital.

En esta idea se basa entonces el cálculo del capitalista, por ejemplo, de que un capital que rota a menor velocidad porque la mercancía permanece durante más tiempo en el proceso de producción o porque hay que venderla en mercados distantes, suma no obstante la ganancia que se le escapa de ese modo, es decir que se compensa mediante un incremento en el precio. O bien que las inversiones de capital que se hallan expuestas a mayores peligros, como por ejemplo los invertidos en la navegación, obtienen su compensación por incremento de precios. Una vez que está desarrollada la producción capitalista, y con ella el sistema de seguros, el peligro es, de hecho, de igual magnitud para todas las esferas de la producción (véase Corbet⁽⁷⁰⁾); las más expuestas pagan las primas de seguro más elevadas, pero obtienen la compensación por ello en el precio de sus mercancías. En la práctica, todo ello lleva al resultado de que cualquier circunstancia que hace que una inversión de capital —y a todas ellas se las considera igualmente necesarias, dentro de ciertos límites— sea menos rentable y otra dé más ganancias, se tome en cuenta como un motivo compensatorio válido de una vez por todas, sin que haga falta siempre renovadamente la actividad de la competencia para poner en claro la justifica-

ción de semejante motivo o factor de cálculo. Sólo que el capitalista olvida —o mejor dicho no lo ve, ya que la competencia no se lo muestra— que todas estas causas compensatorias, que los capitalistas hacen valer recíprocamente en el cálculo mutuo de los precios mercantiles de diferentes ramos de producción, sólo se refieren al hecho de que todos ellos, *pro rata* de su capital, tienen derechos de igual magnitud al botín colectivo, al plusvalor total. Por el contrario, les *parece*, puesto que la ganancia que embolsan es diferente del plusvalor que expolían, que sus causas compensatorias no nivelan la participación en el plusvalor global, sino que *crean la propia ganancia*, y que ésta provendría simplemente del recargo sobre el precio de costo de las mercancías, motivado de una u otra manera.

Por lo demás, para la ganancia media vale asimismo lo ya dicho en el capítulo VII, p. 116,^a de las ideas del capitalista sobre la fuente del plusvalor. En este aspecto, las cosas sólo se presentan de una manera diferente en la medida en que, con un precio de mercado de las mercancías y una explotación del trabajo dados, el ahorro en los precios de costo depende de la habilidad, atención, etc., individuales.^b

^a Véase en este volumen, p. 174.

^b Este párrafo no figura en el manuscrito (I, p. 202); Rubel, dubitativamente, anota que "parece haber sido agregado por Engels". (R 999/1.)

SECCIÓN SEXTA

TRANSFORMACIÓN
DE LA PLUSGANANCIA EN RENTA
DE LA TIERRA

CAPÍTULO XXXVII
INTRODUCCIÓN

El análisis de la propiedad de la tierra en sus diversas formas históricas se halla más allá de los límites de esta obra. Sólo nos ocupamos de ella en la medida en que una parte del plusvalor generado por el capital cae en poder del terrateniente. Suponemos, por consiguiente, que la agricultura, exactamente de la misma manera que la manufactura, está dominada por el modo de producción capitalista, es decir que quienes explotan la agricultura son capitalistas que en primera instancia sólo se distinguen de los demás capitalistas por el elemento en el cual se hallan invertidos su capital y el trabajo asalariado puesto en movimiento por ese capital. El arrendatario produce para nosotros trigo, etc., del mismo modo que el fabricante produce hilado o máquinas. El supuesto de que el modo capitalista de producción se ha apoderado de la agricultura implica que el mismo domina todas las esferas de la producción y de la sociedad burguesa, vale decir que también sus condiciones, como libre competencia de los capitales, transferibilidad de los mismos de una esfera de la producción a la otra, igual nivel de la ganancia media, etc., se hallan presentes en toda su madurez. La forma de propiedad de la tierra que consideramos es una forma específicamente histórica de la misma, la forma *trasmutada*, por influencia del capital y del modo capitalista de producción, tanto

de la propiedad feudal de la tierra como de la agricultura pequeño campesina practicada como ramo de la alimentación, en la cual la *posesión* de la tierra aparece como una de las condiciones de producción para el productor directo, y su *propiedad* de la tierra como la condición más ventajosa, como condición para el florecimiento de su modo de producción. Así como el modo capitalista de producción presupone, en general, que se expropie a los trabajadores las condiciones de trabajo, así presupone en la agricultura que a los trabajadores rurales se les expropie la tierra y se los subordine a un capitalista que explota la agricultura con vistas a la ganancia. Por ello, para nuestra exposición resulta un dato totalmente indiferente el que recordemos que también hayan existido o aún existan otras formas de propiedad de la tierra y de agricultura. Ello sólo puede afectar a los economistas que tratan el modo capitalista de producción en la agricultura y su correspondiente forma de la propiedad de la tierra como categorías no históricas, sino eternas.

Para nosotros es necesaria la consideración de la forma moderna de propiedad de la tierra porque de lo que se trata, en general, es de considerar las condiciones de producción e intercambio determinadas que surgen de la inversión del capital en la agricultura. Sin ella, el análisis de esta última no sería completo. Por consiguiente, nos limitamos exclusivamente a la inversión de capital en la agricultura propiamente dicha, es decir en la producción de los principales productos de origen vegetal de los que vive una población. Podemos decir del trigo, puesto que éste es el principal alimento de los pueblos modernos, de desarrollo capitalista. (O en cambio de la minería, en lugar de la agricultura, ya que las leyes son las mismas.)

Uno de los grandes méritos de Adam Smith es que éste ha desarrollado cómo la renta de la tierra arrojada por el capital empleado para la producción de otros productos agrícolas, como por ejemplo de lino, hierbas tintóreas, la ganadería independiente, etc., está determinada por la renta de la tierra que devenga el capital invertido en la producción de los principales alimentos.^[188] De hecho, después de él no se han realizado progresos en este aspecto. Cuanto deberíamos recordar a modo de restricción o agregado, corresponde al tratamiento autónomo de la propiedad de la tierra, pero no aquí. Por ello no habla-

remos *ex professo* [en profundidad] de la propiedad de la tierra en la medida en que no se refiera a la tierra destinada a la producción de trigo, sino que sólo volveremos ocasionalmente sobre ello con fines ilustrativos.

Para completar, débese señalar aquí que por tierra también se entiende el agua, etc., en la medida en que tenga un propietario, en que se presente como accesorio del suelo.

La propiedad de la tierra presupone el monopolio de ciertas personas sobre determinadas porciones del planeta, sobre las cuales pueden disponer como esferas exclusivas de su arbitrio privado, con exclusión de todos los demás.²⁶

²⁶ Nada puede ser más curioso que el desarrollo que hace Hegel de la propiedad privada de la tierra. El hombre, en cuanto persona, debe dar realidad a su voluntad en cuanto el alma de la naturaleza exterior, y por ende tomar posesión de esa naturaleza en cuanto su propiedad privada. Si éste es el destino de "la persona", del hombre en cuanto persona, se deduciría que todo hombre debe ser terrateniente a fin de realizarse como persona. La propiedad privada libre de la tierra —un producto sumamente moderno— no es, según Hegel, una relación social determinada, sino una relación del hombre en cuanto persona con la "naturaleza", el "derecho absoluto de apropiación del hombre sobre todas las cosas". (Hegel, *Philosophie des Rechts*, Berlín, 1840, p. 79.) Por lo pronto está claro que la persona individual no puede afirmarse como propietario en virtud de su "voluntad" frente a la voluntad ajena que también pretende corporificarse en el mismo jirón del planeta. Para ello hacen falta cosas totalmente diferentes que la buena voluntad. Además, no resulta posible ver, en absoluto, dónde se fija "la persona" el límite de la realización de su voluntad, si la existencia de su voluntad se realiza en un país entero o si necesita todo un montón de países para, mediante su apropiación, "manifestar la soberanía de mi voluntad con respecto a la cosa" [p. 80]. Aquí Hegel naufraga irremediamente. "La toma de posesión es de índole totalmente singular; no tomo en posesión más de lo que toco con mi cuerpo, pero la segunda cuestión es, al mismo tiempo, que las cosas exteriores tienen una mayor extensión que la que puedo abarcar. Al tener algo así en mi posesión, también hay otra cosa vinculada con ello. Ejercer la toma de posesión mediante mi mano, pero el ámbito de influencia de la misma puede ampliarse" (pp. 90, 91). Pero, a su vez, hay otra cosa que se halla vinculada con aquella otra cosa, y de ese modo desaparece el límite de hasta dónde debe volcarse sobre el suelo mi voluntad en cuanto alma. "Si poseo algo, la razón de inmediato pasa a considerar que es mío no sólo lo que poseo directamente, sino también lo que está vinculado con ello. Aquí, el derecho positivo debe efectuar sus verificaciones, pues a partir del concepto nada más puede deducirse ya" (p. 91). Es ésta una confesión extraordinariamente ingenua por parte "del concepto", y demuestra que el concepto, que de antemano

Supuesto lo anterior, se trata de desarrollar el valor económico, es decir la valorización de este monopolio sobre la base de la producción capitalista. Nada se resuelve con el poder jurídico de estas personas de hacer uso y abuso de porciones del planeta. El uso de estas porciones depende por entero de condiciones económicas, independientes de la voluntad de aquellas personas. La propia idea jurídica no significa sino que el propietario de la tierra puede proceder con el suelo tal como cualquier propietario de mercancías con éstas; y esta idea —la idea jurídica de la propiedad privada libre de la tierra— sólo ingresa en el mundo antiguo en la época de la disolución del orden social orgánico, haciéndolo en el mundo moderno sólo con el desarrollo de la producción capitalista. En el Asia sólo fue importada por los europeos en algunos lugares. En la sección consagrada a la acumulación originaria (tomo I, capítulo xxiv) hemos visto cómo ese modo de producción presupone, por una parte, que los productores directos se aparten de la posición de meros accesorios de la tierra (en la forma de siervos ligados a la tierra o al señor,^[189] esclavos, etc.), y por la otra la expropiación, a la masa del pueblo, de la tierra. En este sentido, el monopolio de la propiedad de la tierra es una premisa histórica, y sigue siendo el fundamento permanente del modo capitalista de producción, así como de todos los modos de producción anteriores que se basan en la explotación de las masas de una u otra forma. Pero la forma en la que el incipiente modo capitalista de producción encuentra a la propiedad de la tierra no se corresponde con él. Sólo él mismo crea la forma correspondiente a sí mismo mediante la subordinación de la agricultura al capital; de esa manera, también la propiedad feudal de la tierra, la propiedad clánica o la pequeña propiedad campesina con comunidad de la marca^[190] se trasmuta en la forma económica correspondiente a este modo de producción, por muy diversas que sean sus formas jurídicas. Uno de los grandes resultados

comete el error de considerar absoluta una idea jurídica de la propiedad de la tierra muy determinada y perteneciente a la sociedad burguesa, no comprende "nada" acerca de las configuraciones reales de esta propiedad de la tierra. Al mismo tiempo, contiene la confesión de que, con el cambio de las necesidades del desarrollo social —vale decir, económico— el "derecho positivo" puede y debe cambiar sus verificaciones.

del modo capitalista de producción es que, por un lado, transforma la agricultura, de procedimiento que sólo se hereda de una manera empírica y mecánica y que es practicado por la parte menos desarrollada de la sociedad, en una consciente aplicación científica de la agronomía, en la medida en que esto sea posible, en general, dentro de las condiciones dadas con la propiedad privada;²⁷ que libera por completo la propiedad de la tierra, por una parte, de las relaciones de dominación y servidumbre, mientras que por la otra separa por completo el suelo, en cuanto condición de trabajo, de la propiedad de la tierra y del terrateniente, para quien la tierra ya no representa otra cosa que determinado impuesto en dinero que recauda, mediante su monopolio, del capitalista industrial, del arrendatario: [que] rompe los vínculos a tal punto, que el terrateniente puede pasar toda su vida en Constantinopla, mientras que su

²⁷ Químicos agrícolas totalmente conservadores, como por ejemplo Johnston, admiten que una agricultura realmente racional encuentra barreras insuperables por doquier en la propiedad privada. Otro tanto hacen escritores que son defensores *ex professo* [por su misma profesión] del monopolio de la propiedad privada en el globo terráqueo, como por ejemplo el señor Charles Comte en una obra en dos tomos que tiene por finalidad especial la defensa de la propiedad privada. "Un pueblo", dice, "no puede alcanzar el grado de bienestar y de poderío resultante de su naturaleza, salvo que cada parte de la tierra que lo alimenta reciba el destino en máxima coincidencia con el interés general. Para dar gran desarrollo a sus riquezas, de ser posible una única voluntad, y sobre todo esclarecida, debería tomar en sus manos la disposición sobre cada parcela en particular de su territorio, haciendo que cada parcela contribuyera a la prosperidad de todas las demás. Pero la existencia de una voluntad semejante... sería incompatible con la división del suelo en propiedades privadas... y con la facultad, concedida a cada propietario, de disponer de manera casi absoluta de su patrimonio." ^[191] Johnston, Comte, etc., ante la contradicción entre la propiedad y una agronomía racional, sólo tienen en vista la necesidad de cultivar la tierra de un país como si fuese una unidad. Pero la dependencia del cultivo de los diversos productos agrícolas con respecto a las fluctuaciones de los precios de mercado, y el constante cambio de ese cultivo con tales fluctuaciones de precios, todo el espíritu de la producción capitalista, orientado hacia la ganancia directa e inmediata de dinero, contradice a la agricultura, que debe operar con la totalidad de las condiciones vitales permanentes de las generaciones de seres humanos que se van concatenando. Un ejemplo palmario de ello lo constituyen los bosques, que sólo se explotan a veces y en alguna medida con arreglo al interés general cuando no son de propiedad privada, sino que se hallan sometidos a la administración estatal.

propiedad se halla en Escocia. De este modo, la propiedad de la tierra adquiere su forma puramente económica al despojarse de todas sus anteriores orladuras y amalgamas políticas y sociales, en suma, de todos los ingredientes tradicionales que los propios capitalistas industriales, así como sus voceros teóricos denuncian, como veremos más tarde, en el fragor de su lucha contra la propiedad de la tierra, como una superfetación inútil y absurda. La racionalización de la agricultura, por una parte, que permite por vez primera que se la pueda encarar con criterio social, y la reducción de la propiedad de la tierra *ad absurdum*, por la otra, son los grandes méritos del modo capitalista de producción. Al igual que todos sus restantes progresos históricos, también adquirió éste, en un principio, mediante la total pauperización de los productores directos.

Antes de pasar a considerar el tema propiamente dicho, aún se hacen necesarias algunas observaciones preliminares con el objeto de evitar equívocos.

En consecuencia, en el modo capitalista de producción el supuesto es el siguiente: los verdaderos agricultores son asalariados, ocupados por un capitalista, el arrendatario, que sólo se dedica a la agricultura en cuanto campo de explotación en particular del capital, como inversión de su capital en una esfera peculiar de la producción. Este arrendatario-capitalista le abona al terrateniente, al propietario de la tierra que explota, en fechas determinadas —por ejemplo, en forma anual— una suma de dinero fijada por contrato (exactamente de la misma manera que el prestatario de capital dinerario abona un interés determinado) a cambio del permiso para emplear su capital en este campo de la producción en particular. Esta suma de dinero se denomina renta de la tierra, sin que importe si se la abona por tierra cultivable, terreno para construcciones, minas, pesquerías, bosques, etc. Se la abona por todo el tiempo durante el cual el terrateniente ha prestado por contrato el suelo al arrendatario, durante el cual lo ha alquilado. Por lo tanto, en este caso la renta del suelo es la forma en la cual se realiza económicamente la propiedad de la tierra, la forma en la cual se valoriza. Tenemos además aquí las tres clases que constituyen el marco de la sociedad moderna, en forma conjunta y enfrentada: el asalariado, el capitalista industrial y el terrateniente.

El capital puede ser fijado en la tierra, puede ser incorporado a ella, en parte de una manera más bien transitoria, como por ejemplo las mejoras de naturaleza química, el abono, etc., y en parte de un modo más bien permanente, como en el caso de canales de drenaje, instalaciones de riego, nivelaciones, edificios administrativos, etc. En otra parte he denominado *la terre-capital* al capital así incorporado a la tierra.²⁸ El mismo cae dentro de las categorías del capital fijo. El interés por el capital incorporado a la tierra y por las mejoras que de ese modo recibe como instrumento de producción puede constituir una parte de la renta que le abona el arrendatario al terrateniente,²⁹ pero no constituye la renta de la tierra propiamente dicha que se abona por el uso de la tierra en cuanto tal, hállese ésta en su estado natural o esté cultivada. En un tratamiento sistemático de la propiedad de la tierra, lo que está situado fuera de nuestro plan, habría que exponer detalladamente esta parte de las entradas del terrateniente. Aquí bastará decir unas pocas palabras al respecto. Las inversiones más temporarias de capital, exigidas por los procesos de producción habituales en la agricultura, quedan a cargo del arrendatario sin excepción alguna. Estas inversiones, como el mero cultivo en general, cuando se lo practica de manera medianamente racional, es decir cuando no se reduce a esquilmar el suelo de manera brutal, como lo hacían, por ejemplo, los antiguos esclavistas norteamericanos —contra lo cual los señores terratenientes se aseguran por contrato—, mejoran el suelo,³⁰ acrecientan su producto y transforman la tierra de mera materia en tierra-capital. Un campo cultivado vale más que un campo inculto de la misma calidad natural. También las inversiones más permanentes, que se

²⁸ *Misère de la Philosophie*, p. 165. Allí hice el distingo entre *terre-matière* y *terre-capital*. "Con nada más que aplicar a tierras ya transformadas en medio de producción nuevas inversiones de capital, se aumenta la tierra-capital sin añadir nada a la tierra-materia, es decir a la extensión de la tierra... La tierra-capital no es más eterna que ningún otro capital... La tierra-capital es un capital fijo, pero el capital fijo también se desgasta al igual que los capitales circulantes."

²⁹ Digo que "puede" porque bajo ciertas circunstancias este interés resulta regulado por la ley de la renta, pudiendo desaparecer por ello, como por ejemplo en caso de competencia de nuevas tierras de gran fertilidad natural.

³⁰ Véase James Anderson y Carey.^[192]

consumen en un tiempo más bien prolongado, de capitales fijos incorporados a la tierra, son efectuadas en gran parte —y en ciertas esferas a menudo en forma exclusiva— por el arrendatario. Pero apenas ha expirado el tiempo de arrendamiento fijado por contrato —y ésta es una de las razones por las cuales, con el desarrollo de la producción capitalista, el terrateniente trata de abreviar el tiempo de arrendamiento todo lo posible—, las mejoras incorporadas al suelo caen en manos del terrateniente en cuanto accidentes inseparables de la sustancia, del suelo. En ocasión de celebrar el nuevo contrato de arrendamiento, el terrateniente añade a la renta propiamente dicha de la tierra el interés por el capital incorporado a la tierra, tanto si le alquila su suelo al mismo arrendatario que efectuara las mejoras, como si se lo alquila a algún otro. De ese modo, su renta se acrecienta; o bien, si quiere vender la tierra —de inmediato veremos cómo se determina su precio—, su valor habrá aumentado. No sólo vende el suelo sino el suelo mejorado, el capital incorporado a la tierra, que no le ha costado nada. Es éste uno de los secretos —al margen por completo del movimiento de la renta del suelo propiamente dicha— del creciente enriquecimiento de los terratenientes, del continuo incremento de sus rentas y del creciente valor dinerario de sus tierras con el progreso de la evolución económica. De ese modo meten en sus propios bolsillos el resultado producido, sin su concurso, por el desarrollo social: *fruges consumere nati*^[193] [nacidos para consumir los frutos]. Sin embargo, al mismo tiempo esto constituye uno de los mayores obstáculos que se oponen a una agricultura racional, puesto que el arrendatario evita todas las mejoras y desembolsos cuyo reflujo total no es de esperar durante el lapso de su arrendamiento; y hallamos esta circunstancia continuamente denunciada como semejante obstáculo, tanto en el siglo pasado por parte de James Anderson,^[194] el verdadero descubridor de la teoría moderna de la renta, quien a la vez fue arrendatario práctico y un importante agrónomo para su época, como en nuestros días, por parte de los adversarios del régimen de propiedad de la tierra actualmente vigente en Inglaterra.

Alfred Walton, *History of the Landed Tenures of Great Britain and Ireland*, Londres, 1865, dice al respecto en las pp. 96, 97: “Ninguno de los esfuerzos de las numerosas asociaciones agrícolas de nuestro país puede producir resul-

tados muy significativos o realmente perceptibles en el progreso auténtico de las mejoras de los cultivos, mientras tales mejoras acrecienten en grado muy superior el valor de la propiedad de la tierra y el nivel del registro de rentas del terrateniente que lo que mejoran la situación del arrendatario o del trabajador agrícola. En general, los arrendatarios saben tan bien como el terrateniente, su administrador de rentas o incluso el presidente de alguna sociedad agrícola, que un buen drenaje, abundante abono y buen cultivo, junto con un incremento en el empleo de trabajo para limpiar y laborar radicalmente la tierra, lograrán resultados maravillosos, tanto en el mejoramiento del suelo como en el acrecentamiento de la producción. Pero todo ello requiere un considerable desembolso, y los arrendatarios también saben muy bien que por mucho que mejoren la tierra o eleven su valor, a la larga serán los terratenientes quienes obtengan las principales ventajas de ello mediante una elevación de las rentas y un acrecentamiento del valor de la tierra... Son lo suficientemente astutos como para advertir lo que esos oradores” (los terratenientes y sus administradores de rentas en los banquetes de las sociedades agrícolas) “—cosa curiosa— siempre olvidan decirles: que la parte del león de todas las mejoras introducidas por el arrendatario en última instancia siempre tiene que ir a parar a los bolsillos del terrateniente... Por mucho que el arrendatario anterior haya podido mejorar la finca arrendada, su sucesor siempre hallará que el terrateniente elevará la renta en proporción al valor de la tierra, acrecentado por mejoras anteriores.”

En la agricultura propiamente dicha, este proceso aún no aparece con tanta claridad como en la utilización del suelo como terreno para la construcción. La parte inmensamente mayor de la tierra que se vende en Inglaterra con fines de edificación, pero no como *freehold*, es alquilada por los terratenientes por 99 años o por un lapso más breve, de ser posible.^[195] Una vez transcurrido ese lapso, los edificios quedan en poder del terrateniente, junto con el propio terreno. “Ellos” {los arrendatarios} “están obligados a entregarle al gran terrateniente, a la expiración del contrato de alquiler, la casa en buenas condiciones de habitabilidad, después de haber pagado una renta exorbitante por la tierra hasta ese momento. Apenas expira el contrato de alquiler llega el agente o inspector del terrateniente,

examina vuestra casa, vela por que la pongáis en buenas condiciones, toma luego posesión de ella y la anexa al territorio de su patrón [. . .]. El hecho es que, si se sigue permitiendo la plena vigencia de este sistema por mucho más tiempo, toda la propiedad de edificios del reino, al igual que la propiedad rural de la tierra, se hallará en manos de los grandes terratenientes. Todo el *West End* de Londres, al norte y al sur de Temple Bar,^[196] pertenece en forma casi exclusiva a media docena de grandes terratenientes, aproximadamente, está alquilado a enormes rentas, y allí donde los contratos de alquiler aún no han expirado por completo, caducan en rápida sucesión. Otro tanto vale, en mayor o menor grado, respecto a todas las ciudades del reino. Pero ni siquiera allí se detiene este rapaz sistema de exclusividad y monopolio. Casi todas las instalaciones de los depósitos de nuestras ciudades portuarias se encuentran, como consecuencia de ese mismo proceso de usurpación, en manos de los grandes leviantes de la tierra” (*loc. cit.*, pp. 92, 93).

Bajo tales circunstancias resulta claro que, si el censo de Inglaterra y Gales en 1861 indica, para una población total de 20.066.224 habitantes, un número de 36.032 propietarios de casas, la relación entre los propietarios, el número de casas y la población adquiriría un aspecto sumamente diferente si pusiésemos a los grandes propietarios de un lado y a los pequeños del otro.

Este ejemplo de la propiedad de los edificios es importante, 1) porque señala claramente la diferencia entre la renta de la tierra propiamente dicha y el interés del capital fijo incorporado al suelo, que puede constituir un agregado a la renta de la tierra. El interés de las edificaciones, así como el del capital incorporado al suelo por el arrendatario en la agricultura, recae en el capitalista industrial, el especulador en construcciones o el arrendatario durante la vigencia del contrato de alquiler, y en sí nada tiene que ver con la renta de la tierra, que debe abonarse anualmente en fechas determinadas, por la utilización del suelo. 2) Porque muestra cómo, junto con la tierra, el capital ajeno incorporado a ella cae a la postre en manos del terrateniente, y el interés por dicho capital engruesa su renta.

Algunos escritores, en parte como voceros de la propiedad de la tierra contra los ataques de los economistas burgueses, en parte en su aspiración de convertir al sistema

capitalista de producción en un sistema de “armonías” en lugar de antagonismos, como por ejemplo Carey, han tratado de presentar a la renta de la tierra —expresión económica específica de la propiedad de la tierra— como idéntica al interés. Pues de esa manera se extinguiría el antagonismo entre terratenientes y capitalistas. En los comienzos de la producción capitalista se aplicaba el método inverso. Por entonces, en la concepción popular aún se tenía a la propiedad de la tierra por la forma primitiva y respetable de la propiedad privada, mientras que el interés del capital se hallaba desacreditado como usura. Por ello, Dudley North, Locke, etc., presentaban al interés del capital como una forma análoga a la renta del suelo, exactamente de la misma manera en que Turgot derivaba la justificación del interés a partir de la existencia de la renta de la tierra. Aquellos escritores más recientes olvidan —con total prescindencia del hecho de que la renta de la tierra puede existir y existe en forma pura, sin agregado de interés alguno por el capital incorporado al suelo— que, de esa manera, el terrateniente no sólo obtiene un interés de capital ajeno que nada le cuesta, sino que por añadidura obtiene gratuitamente el capital ajeno en la compra. La justificación de la propiedad de la tierra, al igual que la de todas las restantes formas de la propiedad de un modo de producción determinado, es la de que el propio modo de producción posee una necesidad histórica transitoria, y por consiguiente también las condiciones de producción e intercambio que de él derivan. De cualquier manera, como veremos más adelante, la propiedad de la tierra se distingue de los restantes tipos de propiedad por el hecho de que, una vez alcanzado cierto nivel del desarrollo se manifiesta como superflua y nociva, inclusive desde el punto de vista del modo capitalista de producción.

Hay otra forma en la cual puede confundirse a la renta de la tierra con el interés, desconociéndose así su carácter específico. La renta del suelo se presenta en una suma dineraria determinada que el terrateniente obtiene anualmente a partir del arriendo de una porción del planeta. Hemos visto como todo ingreso determinado de dinero puede ser capitalizado, es decir, considerado como el interés de un capital imaginario. Por ejemplo, si el tipo medio de interés es del 5 %, también puede considerarse a una renta anual de £ 200 como interés de un capital de £ 4.000. Es la

renta capitalizada de este modo la que forma el precio de compra o valor (del suelo, una categoría que, *prima facie*, y exactamente al igual que el precio del trabajo, es irracional, ya que la tierra no es el producto del trabajo, y en consecuencia tampoco posee valor alguno. Pero por otra parte, esta forma irracional oculta tras sí una relación real de producción. Si un capitalista compra un terreno que arroja una renta anual de £ 200 al precio de £ 4.000, obtendrá el interés anual medio al 5 % de £ 4.000, exactamente de la misma manera que si hubiese invertido ese capital en títulos que devengan interés o si lo hubiese prestado directamente al 5 %. Es la valorización de un capital de £ 4.000 al 5 %. Bajo tal supuesto en 20 años habría repuesto el precio de compra de su propiedad mediante los ingresos de la misma. Por eso, en Inglaterra se calcula el precio de compra de las tierras según una cantidad determinada de *years' purchase* [renta o producido anual de la tierra], lo cual sólo constituye otra expresión de la capitalización de la renta territorial. De hecho se trata del precio de compra no del suelo, sino de la renta que arroja, calculada según el tipo de interés habitual. Pero esta capitalización de la renta presupone la renta, mientras que, a la inversa, no es posible deducir y explicar la renta a partir de su propia capitalización. Por el contrario, su existencia, independientemente de la venta, es aquí el supuesto del cual se parte.

Se deduce de ello que, presuponiendo la renta de la tierra como una magnitud constante, el precio del suelo puede aumentar o disminuir en forma inversamente proporcional al aumento o a la disminución del tipo de interés. Si la tasa de interés corriente disminuyese del 5 % al 4 %, una renta anual de £ 200 representaría la valorización anual de un capital de £ 5.000, en lugar de serlo de un capital de £ 4.000, y de ese modo el precio del mismo predio habría aumentado de £ 4.000 a £ 5.000, o de 20 *years' purchase* a 25 y a la inversa en el caso inverso. Es éste un movimiento del precio de la tierra independiente del movimiento de la propia renta, y regulado solamente por el tipo de interés. Pero puesto que hemos visto que, en el curso del desarrollo social la tasa de ganancia tiene una tendencia a la baja, y por ende también lo tiene el tipo de interés, en la medida en que éste es regulado por la tasa de ganancia; que además, haciendo abstracción

también de la tasa de ganancia, el tipo de interés tiene una tendencia a la baja como consecuencia del crecimiento del capital dinerario prestable, de todo ello se desprende que el precio del suelo tiene una tendencia al alza, también en forma independiente del movimiento de la renta y del precio de los productos de la tierra, de los cuales la renta constituye una parte.

La confusión de la propia renta de la tierra con la forma de interés que adopta para el comprador del predio —confusión ésta basada en un total desconocimiento de la naturaleza de la renta— debe llevar a los más curiosos paralogismos. Puesto que en todos los países antiguos se considera a la propiedad de la tierra como una forma especialmente distinguida de la propiedad, y además su compra como una inversión de capital particularmente segura, el tipo de interés al cual se compra la renta suele ser más bajo que en el caso de otras inversiones de capital que se extienden a través de períodos más bien prolongados, de modo que el comprador de tierras sólo obtiene, por ejemplo, un 4 % sobre el precio de compra, mientras que, de otro modo, obtendría un 5 % por el mismo capital, o lo que resulta lo mismo, paga más capital por la renta del que pagaría por esa misma entrada anual de dinero en otras inversiones. De allí concluye el señor Thiers en su trabajo —malísimo, por lo demás— acerca de *La propriété* (reproducción de su discurso contra Proudhon, pronunciado en 1848 en la Asamblea Nacional francesa)^[197] el bajo nivel de la renta territorial, mientras que sólo demuestra lo elevado de su precio de compra.

La circunstancia de que la renta capitalizada de la tierra se presenta como precio o valor de la tierra, y que por ello la tierra se compre y se venda como cualquier otra mercancía, les sirve a algunos apologistas como justificativo de la propiedad de la tierra, ya que el comprador ha pagado por ella —como por cualquier otra mercancía— un equivalente, y la mayor parte de la propiedad de la tierra ha cambiado de manos de esta manera. Ese mismo justificativo serviría entonces para la esclavitud, ya que para el esclavista, que ha pagado los esclavos en efectivo, el producido de su trabajo sólo representa el interés del capital invertido en su compra. En general, deducir de la compra y la venta de la renta de la tierra la justificación

de su existencia, significa justificar su existencia a partir de su existencia.

Así como resulta importante para el análisis científico de la renta —es decir, de la forma económica específica, autónoma, de la propiedad de la tierra sobre la base del modo capitalista de producción— el considerarla en forma pura y libre de todos los aditamentos que la falsean y la desdibujan, resulta igualmente importante, por otro lado, para comprender los efectos prácticos de la propiedad de la tierra e incluso para la comprensión de una gran cantidad de hechos que contradicen el concepto y la naturaleza de la renta, y que no obstante se manifiestan como modos de existencia de la misma, el conocer los elementos de los cuales emanan estos enturbiamientos de la teoría.

Por supuesto que, en la práctica, aparece como renta de la tierra todo cuanto le paga el arrendatario al terrateniente en forma de arriendo a cambio de la autorización para cultivar el suelo. Cualesquiera que sean las partes constitutivas de este tributo, cualesquiera que sean las fuentes de las que provenga, tiene en común con la renta del suelo propiamente dicha que el monopolio de una porción del planeta capacita al terrateniente para percibir el tributo, para imponer esa tasa. Tiene en común con la renta propiamente dicha que determina el precio del suelo, el cual, como ya se demostrara anteriormente, no es otra cosa que el ingreso capitalizado del arrendamiento del suelo.

Ya hemos visto que el interés por el capital incorporado a la tierra puede constituir uno de tales componentes extraños de la renta, el cual, en el curso del desarrollo económico, debe configurar una adición constantemente creciente al monto global de las rentas^[198] de un país. Pero al margen de este interés es posible que bajo el arriendo se oculte en parte —y en ciertos casos incluso en forma total, es decir, en el caso de ausencia total de la renta del suelo propiamente dicha, y por ende en el de una falta real de valor de la tierra— una deducción, sea de la ganancia media, sea del salario normal, o de ambos a la vez. Esa parte, tanto de la ganancia como del salario, aparece aquí en la figura de la renta, porque en lugar de caer en manos del capitalista industrial o del asalariado, como sería lo normal, le es abonada al terrateniente en la forma de arriendo. Económicamente hablando, ni una parte ni la otra configuran renta de la tierra; pero en la

práctica constituye un ingreso del terrateniente, una valorización económica de su monopolio, exactamente de la misma manera que la renta del suelo propiamente dicha, e influye sobre el precio de la tierra de manera igualmente determinante que la renta.

No hablamos aquí de situaciones en las cuales la renta de la tierra —el modo de la propiedad de la tierra correspondiente al modo capitalista de producción— existe formalmente sin que exista el propio modo capitalista de producción, sin que el propio arrendatario sea un capitalista industrial o que su modo de cultivo sea capitalista. Tal es el caso, por ejemplo, en *Irlanda*. Allí, el arrendatario es, término medio, un pequeño campesino. Lo que le abona al terrateniente en concepto de arriendo a menudo absorbe no sólo una parte de su ganancia, es decir de su propio plus-trabajo, al cual tiene derecho en cuanto propietario de sus propios instrumentos de trabajo, sino también una parte del salario normal que en otras condiciones obtendría por la misma cantidad de trabajo. Además, el terrateniente, que en este caso no hace nada en absoluto en favor del mejoramiento del suelo, le expropia su pequeño capital —que en su mayor parte el arrendatario incorpora a la tierra mediante su propio trabajo— exactamente de la misma manera en que lo haría un usurero en condiciones similares. Sólo que el usurero, cuando menos, arriesga su propio capital en esta operación. Este constante despojo constituye el objeto de la reyerta acerca de la legislación rural irlandesa,^a que, en esencia, desemboca en que al terrateniente que rescinde el arrendamiento debe obligársele a indemnizar al arrendatario por las mejoras introducidas por éste en el suelo o por el capital incorporado a la tierra.^[199] A esto, Palmerston solía responder cínicamente: “La Cámara de los Comunes es una cámara de terratenientes”.

Tampoco hablaremos de las condiciones excepcionales en las que incluso en países de producción capitalista, el terrateniente puede forzar la obtención de un elevado arriendo, que no guarda proporción alguna con el producto

^a En el manuscrito de Marx se lee aquí: “Irish Tenantry Rights Bill” (“proyecto de ley sobre los derechos de los arrendatarios irlandeses”).

de la tierra, como por ejemplo en los distritos industriales ingleses el arrendamiento de minúsculas parcelas a obreros fabriles, para ser destinadas a pequeños huertos o para practicar en ellas la agricultura, a la manera de aficionados, durante las horas libres. (*Reports of Inspectors of Factories*).

Hablamos de la renta agrícola en países de producción capitalista desarrollada. Entre los arrendatarios ingleses, por ejemplo, se encuentra cierto número de pequeños capitalistas que por educación, formación, tradición, competencia y otras circunstancias están destinados y obligados a invertir su capital en la agricultura como arrendatarios. Están obligados a contentarse con menos que la ganancia media, y a ceder una parte de la misma, en la forma de renta, al terrateniente. Es ésta la única condición bajo la cual se les permite invertir su capital en la tierra, en la agricultura. Puesto que en todas partes los terratenientes ejercen una influencia significativa —preponderante, inclusive, en el caso de Inglaterra— sobre la legislación, puede explotarse tal influencia para estafar a toda la clase de los arrendatarios. Las leyes cerealeras de 1815, por ejemplo —un impuesto sobre el pan, confesamente aplicado al país para asegurarles a los terratenientes ociosos la continuidad de sus rentas, acrecidas de manera inmensa durante la guerra antijacobina^[200] por cierto tuvieron el efecto —salvo durante algunos años de cosechas excepcionales— de mantener los precios de los productos agrícolas por encima del nivel al que hubiesen descendido en caso de una libre importación de granos. Pero no dieron el resultado de mantener los precios en el nivel decretado por los terratenientes legisladores a la manera de precios normales, a fin de que constituyesen el límite legal para la importación de cereales extranjeros. Bajo la impresión de estos precios normales, sin embargo, se celebraron los contratos de arrendamiento. En cuanto se esfumó la ilusión, se confeccionó una nueva ley con nuevos precios normales, que no eran, asimismo, más que la expresión impotente de la codiciosa fantasía terrateniente, como los anteriores. De esa manera se estafó a los arrendatarios desde 1815 hasta el decenio de 1830. De ahí provino, durante toda esa época, el tema constante de la *agricultural distress* [crisis agrícola]. A ello se debe, durante este período, la expropiación y

ruina de toda una generación de arrendatarios y su sustitución por una nueva clase de capitalistas.³¹

Pero un hecho mucho más general e importante lo constituye la reducción del salario del obrero agrícola propiamente dicho por debajo de su nivel medio normal; que al trabajador se le sustrae una parte del salario, la cual constituye un componente del arriendo, y de ese modo, bajo la máscara de la renta del suelo, afluye hacia el terrateniente en lugar de hacerlo hacia el obrero. Este caso se da en forma general, por ejemplo, en Inglaterra y Escocia, con excepción de algunos condados de ubicación favorable. Los trabajos de las comisiones investigadoras parlamentarias acerca del nivel del salario,^[201] instauradas en Inglaterra antes de la promulgación de las leyes cerealeras —trabajos que hasta el presente constituyen las contribuciones más valiosas y casi totalmente inexploradas a la historia del salario en el siglo XIX, y al mismo tiempo una picota erigida para sí mismas por la aristocracia y la burguesía inglesas—, demostraron hasta la evidencia, por encima de cualquier duda, que las elevadas tasas de renta y el correspondiente aumento del precio de la tierra durante la guerra antijacobina en parte sólo se debían a la deducción del salario y la depresión de éste incluso por debajo del mínimo físico; es decir, que se originaban en el hecho de pagarle una parte del salario normal al terrateniente. Diversas circunstancias, entre otras la depreciación del dinero, el manejo de las leyes de indigentes en los distritos agrícolas, etc., habían posibilitado esta operación, al mismo tiempo que los ingresos de los arrendatarios aumentaban enormemente y que los terratenientes se enriquecían de un modo fabuloso. Más aun, uno de los argumentos principales para la adopción de las leyes cerealeras, tanto por parte de los arrendatarios como de los terratenientes, fue el de que era físicamente imposible reducir aun más el salario de los jornaleros rurales. Esta situación no se alteró en lo esencial, y en Inglaterra, al igual que en todos los países europeos, una parte del salario normal

³¹ Véanse los *Anti-Corn-Law Prize-Essays*. Sin embargo, las leyes cerealeras siguieron manteniendo los precios en un nivel artificialmente alto. Ello era favorable para los mejores arrendatarios. Éstos aprovechaban la situación estacionaria en la que los aranceles proteccionistas mantenían a la gran masa de los arrendatarios, que confiaron, con razón o sin ella, en el precio medio excepcional.

sigue ingresando, como antes, a la renta de la tierra. Cuando el conde Shaftesbury, entonces lord Ashley, uno de los aristócratas filántropos, se conmovió tan extraordinariamente por la situación de los obreros fabriles ingleses, convirtiéndose en su portavoz parlamentario durante la agitación por las diez horas, los voceros de los industriales publicaron, por venganza, una estadística acerca del salario de los jornaleros agrícolas en las aldeas que le pertenecían (véase tomo I, capítulo XXIII, 5, e: ^a El proletariado agrícola británico), la cual demuestra claramente que una parte de la renta de la tierra de este filántropo consiste únicamente en el despojo que consuman para él sus arrendatarios en el salario de los obreros agrícolas. Esta publicación también resulta interesante porque los hechos que en ella se hallan contenidos pueden situarse audazmente junto a los peores que hayan sido revelados por las comisiones de 1814 y 1815. Cada vez que las circunstancias obligan a un aumento momentáneo en el salario de los jornaleros agrícolas, resuena también el clamor de los arrendatarios, en el sentido de que la elevación del salario a su nivel normal, tal como rige en los restantes ramos de la industria, sería imposible y tendría que arruinarlos de no producirse una rebaja simultánea de la renta. Aquí se halla contenida, pues, la confesión de que, bajo el nombre de renta de la tierra, se practica un descuento al salario por parte de los arrendatarios, quienes les abonan ese dinero a los terratenientes. Entre 1849 y 1859, por ejemplo, aumentó en Inglaterra el salario de los obreros agrícolas a causa de una confluencia de circunstancias avasalladoras tales como el éxodo de Irlanda, que cortó la provisión de trabajadores agrícolas desde esa isla, una extraordinaria absorción de la población rural por la industria fabril, la demanda bélica de soldados, una extraordinaria emigración hacia Australia y los Estados Unidos (California), así como otros motivos que no es del caso mencionar aquí. Al mismo tiempo, y con excepción de las cosechas desfavorables de 1854-1856, los precios medios de los cereales disminuyeron durante ese período en más de un 16 %. Los arrendatarios clamaban por una rebaja de las rentas. Lo lograron en casos aislados. Pero en general fracasaron con esta exigencia. Acudieron a la rebaja de los costos de producción, entre

^a Véase, en la presente edición, t. I, vol. 3, pp. 844-845.

otros recursos mediante la introducción masiva del vapor locomóvil y de nuevas maquinarias, que en parte sustituyeron a los caballos, desplazándolos de la economía, pero que en parte también provocaron, mediante la liberación de jornaleros agrícolas, una sobrepoblación artificial y, por ende, una nueva reducción del salario. Y ello ocurrió a pesar de la disminución relativa general de la población rural durante este decenio, en comparación con el crecimiento de la población global y a pesar de la disminución absoluta de la población rural en algunos distritos dedicados pura y exclusivamente a la agricultura.³² Asimismo decía Fawcett, a la sazón profesor de economía política en Cambridge, fallecido en 1884 como director general de correos, en el Social Science Congress, el 12 de octubre de 1865:^[208] “Los jornaleros agrícolas comenzaron a emigrar, y los arrendatarios empezaron a quejarse de que no estaban en condiciones de pagar rentas tan elevadas como solían hacerlo, porque el trabajo se encarecía a causa de la emigración”. Por consiguiente, aquí la renta elevada se identifica directamente con el salario bajo. Y en la medida en que el nivel del precio del suelo está condicionado por esta circunstancia acrecentadora de la renta, el acrecentamiento del valor de la tierra es idéntico a la desvalorización del trabajo, el alto nivel del precio de la tierra es igual al bajo nivel del precio del trabajo.

Otro tanto vale para el caso de Francia. “El arriendo aumenta porque, por un lado, aumenta el precio del pan, del vino, de la carne, de las hortalizas y de las frutas, mientras que por el otro permanece inalterado el precio del trabajo. Si las gentes de edad comparasen las cuentas de sus padres, retrotrayéndonos aproximadamente en 100 años, hallarían que por entonces el precio de una jornada de trabajo en la Francia rural era exactamente el mismo que hoy. El precio de la carne se ha triplicado desde entonces... ¿Quién es la víctima de este trastocamiento? ¿Lo es el rico, propietario del arrendamiento, o el pobre que lo trabaja?... El aumento de los arriendos es la demostración de una calamidad pública.” (*Du mécanisme de la*

³² John C. Morton, *The Forces Used in Agriculture*, conferencia pronunciada en la *Society of Arts*^[202] de Londres en 1859, y fundada en documentos auténticos, recopilados entre aproximadamente 100 arrendatarios de 12 condados escoceses y 35 condados ingleses.

société en France et en Angleterre. Par M. Rubichon. 2ª ed., París, 1837, p. 101.)

Ejemplos de renta como consecuencia de la deducción practicada sobre la ganancia media, por una parte, y sobre el salario medio, por la otra:

El anteriormente citado Morton,^[204] agente inmobiliario e ingeniero agrónomo, dice que en muchas regiones se ha efectuado la observación de que la renta de los grandes arrendamientos es menor que la de los pequeños, porque “la competencia por estos últimos es habitualmente mayor que por los primeros, y porque los pequeños arrendatarios, que rara vez están en condiciones de lanzarse a algún otro negocio que a la agricultura, a menudo están dispuestos a pagar una renta de la cual ellos mismos saben que es demasiado elevada, urgidos por la necesidad de hallar una ocupación más apropiada”. (John L. Morton, *The Resources of Estates*, Londres, 1858, p. 116.)

Sin embargo, esta diferencia se estaría esfumando paulatinamente en Inglaterra, con lo cual mucho tiene que ver, en su opinión, la emigración que se produce precisamente entre la clase de los pequeños arrendatarios. El mismo Morton brinda un ejemplo en el cual ingresa a la renta de la tierra, con toda evidencia, la deducción practicada al salario del arrendatario, y por consiguiente, con mayor certeza aun, al de la gente que éste ocupa. Ello ocurre en los arrendamientos inferiores a los 70-80 acres (30-34 hectáreas),^a que no pueden sostener un arado de doble tiro.

“Si el arrendatario no trabaja con sus propias manos y con la misma diligencia que cualquier trabajador, no puede subsistir en su finca. Si deja en manos de sus hombres la ejecución del trabajo y se limita a supervisarlos únicamente, es más que probable que muy pronto descubra que no está en condiciones de pagar su renta” (*loc. cit.*, p. 118). De allí concluye Morton que, si los arrendatarios de la comarca no son muy pobres, las fincas arrendadas no deben ser inferiores a los 70 acres, de modo que el arrendatario pueda mantener de dos a tres caballos.

^a La equivalencia —que no se rectifica en *Werke* ni en otras ediciones de *El capital* —no es exacta. 70 - 80 acres = 28 - 32 hectáreas (o, con mayor precisión, 28,327-32,374 hectáreas).

He aquí la extraordinaria sapiencia del señor Léonce de Lavergne, *Membre de l'Institut et de la Société Centrale d'Agriculture*. En su *Économie rurale de l'Angleterre* (citada según la traducción inglesa, Londres, 1855) realiza la siguiente comparación entre los rendimientos anuales de los vacunos, animales que trabajan en Francia, pero no así en Inglaterra porque en ese país los sustituyen los caballos (p. 42):

<i>Francia</i>	
Leche	£ 4 millones
Carne	£ 16 millones
Trabajo	£ 8 millones
	£ 28 millones
<i>Inglaterra</i>	
Leche	£ 16 millones
Carne	£ 20 millones
Trabajo	— — — —
	£ 36 millones

Pero en este caso el producto más elevado surge porque, según sus propios datos, la leche es en Inglaterra dos veces más cara que en Francia, mientras que supone los mismos precios para la carne en ambos países (p. 35); por consiguiente, el producto lácteo inglés se reduce a 8 millones de libras esterlinas, y el producto global a 28 millones de libras esterlinas, como en Francia. De hecho resulta algo fuerte el que el señor Lavergne incluya simultáneamente en su cálculo las masas de producto y las diferencias de precio, de modo que si Inglaterra produce ciertos artículos a mayor precio que Francia —lo cual, a lo sumo, significa mayor ganancia para arrendatarios y terratenientes— ello aparece como una ventaja de la agricultura inglesa.

El señor Lavergne no sólo conoce los éxitos económicos de la agricultura inglesa, sino que también cree en los prejuicios de los arrendatarios y terratenientes ingleses, como lo demuestra en la p. 48: “Habitualmente hay una gran desventaja vinculada a las plantaciones cerealeras . . . que agotan el terreno sobre el cual se asientan”. El señor Lavergne no sólo cree que otros vegetales no producen tal efecto, sino también que las plantas forrajeras y las de raíces comestibles enriquecen el suelo: “Las plantas forrajeras extraen de la atmósfera los elementos principales de

su crecimiento, mientras que le devuelven a la tierra más de lo que extraen de ella; por lo tanto contribuyen, en forma directa así como mediante su transformación en abono animal, doblemente a reparar el daño causado por los cereales y por otras cosechas esquilmanes; por ello constituye un principio el de alternar, cuando menos, esas cosechas; en esto consiste la *Norfolk rotation*" (pp. 50, 51).

No sorprende que el señor Lavergne, quien cree estas consejas del ambiente rural inglés, crea asimismo que, desde la derogación de los aranceles cerealeros, el salario de los jornaleros agrícolas ingleses ha perdido su anormalidad anterior. Véase lo que hemos dicho anteriormente a este respecto en el tomo I, capítulo XXIII, 5, pp. 701-729.^a Pero examinemos aún el discurso del señor John Bright pronunciado en Birmingham el 13 de diciembre de 1865. Luego de hablar de los 5 millones de familias que no están representadas de ningún modo en el parlamento, prosigue: "Entre ellos hay en el Reino Unido un millón, o mejor dicho más de un millón, que figuran en la desdichada lista de los *paupers* [indigentes]. Hay otro millón que aún se mantiene apenas por encima del pauperismo, pero que está permanentemente en peligro de convertirse asimismo en *paupers*. Su situación y sus perspectivas no son más favorables. Contemplad ahora las ignorantes capas inferiores de esta parte de la sociedad. Considerad su situación abyecta, su pobreza, sus padecimientos, su total desesperanza. Incluso en los Estados Unidos, incluso en los estados sueños durante el imperio de la esclavitud, todo negro creía aún que alguna vez le tocaría un año de jubileo.^[205] Pero para esta gente, para esta masa de los estratos inferiores de nuestro país no existe —y estoy aquí para decirlo— ni la creencia en mejoramiento alguno, ni siquiera la aspiración de que ello ocurra. ¿Habéis leído últimamente en los diarios un suelto acerca de John Cross, un jornalero agrícola de Dorsetshire? Trabajaba 6 días por semana, tenía un excelente certificado extendido por su empleador, para quien había laborado durante 24 años por un salario semanal de 8 chelines. John Cross debía mantener con este salario una familia de 7 hijos en su cabaña. Para procurarle calor a su mujer enfermiza y a su niño de pecho tomó —legal-

^a Véase, en la presente edición, t. I, vol. 3, pp. 839-872.

mente hablando, creo que la robó— una valla de madera por valor de 6 peniques. Por ese delito, los jueces de paz lo condenaron a 14 ó 20 días de cárcel. Puedo decir que pueden hallarse en todo el país muchos miles de casos como el de John Cross, y especialmente en el sur, y que su situación es tal que hasta el presente ni el investigador más concienzudo ha estado en condiciones de resolver el misterio de cómo consiguen mantener unidos cuerpo y alma. Y ahora echad una mirada a todo el país y contemplad esos 5 millones de familias y la situación desesperante de ese estrato de las mismas. ¿No puede decirse, en verdad, que la gran mayoría de la nación, excluida del sufragio, trabaja y brega penosamente, día tras día, y casi no conoce el reposo? Comparadla con la clase dominante —aunque si lo hago yo, se me acusará de comunismo... pero comparad esa gran nación que se mata trabajando y que carece del voto, con la parte que puede considerarse como las clases dominantes. Observad su riqueza, su ostentación, su lujo. Observad su fatiga —pues también entre ellos hay fatiga, pero se trata de la fatiga de la saciedad— y observad cómo corren presurosos de un lado a otro, como si lo único que importara fuese descubrir nuevos placeres". (*Morning Star*, 14 de diciembre de 1865.)^[206]

En lo que sigue se demuestra cómo se confunden el plustrabajo, y por ende el plusproducto en general, con la renta de la tierra, esa parte del plusproducto cualitativa y cuantitativamente determinada en forma específica, cuando menos sobre la base del modo capitalista de producción. La base natural del plustrabajo en general, es decir una condición natural sin la cual no es posible, es la de que la naturaleza conceda los medios de subsistencia necesarios —sea en productos agrícolas, tanto vegetales como animales, sea en materia de pesquería, etc.— al emplearse un tiempo de trabajo que no devore la jornada laboral íntegra. Esta productividad natural del trabajo agrícola (en el cual se incluye aquí el mero trabajo de recolección, caza, pesca o ganadería) constituye la base de todo plustrabajo, del mismo modo que cualquier trabajo se halla orientado, en primera instancia y originariamente, hacia la apropiación y producción de alimentos. (En los climas fríos, los animales suministran al mismo tiempo su piel como abrigo; además, viviendas rupestres, etc.)

La misma confusión entre plusproducto y renta de la tierra se halla expresada de otra manera por el señor Dove.^[207] Originariamente, el trabajo agrícola y el trabajo industrial no se hallan separados entre sí; el segundo se suma al primero. El plustrabajo y el plusproducto de la tribu, comunidad doméstica o familia que practican la agricultura comprenden trabajo tanto agrícola como industrial. Ambos corren paralelos. La caza, la pesca o la agricultura son imposibles sin los instrumentos correspondientes. El tejido, el hilado, etc., se practican por vez primera como trabajos agrícolas subsidiarios.

Hemos demostrado anteriormente, que así como el trabajo del obrero individual se divide en trabajo necesario y plustrabajo, del mismo modo puede dividirse el trabajo global de la clase obrera de tal manera que la parte que produce los medios de subsistencia totales para la clase obrera (inclusive los medios de producción requeridos para ello) desempeña el trabajo necesario para toda la sociedad. El trabajo efectuado por toda la parte restante de la clase obrera puede ser considerado como plustrabajo. Pero el trabajo necesario de ningún modo comprende solamente trabajo agrícola, sino también el trabajo que produce todos los productos restantes que ingresan necesariamente en el consumo medio del obrero. También los unos sólo efectúan, socialmente hablando, trabajo necesario, porque los otros sólo ejecutan plustrabajo, y viceversa. Esto no es otra cosa que una división del trabajo entre ellos. Otro tanto ocurre con la división del trabajo entre obreros agrícolas y obreros industriales en general. Al carácter puramente industrial del trabajo por un lado le corresponde el carácter puramente agrícola por el otro. Este trabajo puramente agrícola no es en modo alguno natural, sino que a su vez es un producto, y por cierto que muy moderno, que de ninguna manera se ha alcanzado en todas partes, del desarrollo social, y corresponde a una fase muy determinada de la producción. De la misma manera que una parte del trabajo agrícola se objetiva en productos que sólo sirven para fines suntuarios o bien constituyen materias primas para industrias, pero que de ningún modo entran en la alimentación, y menos aun en la alimentación de las masas, por otro lado una parte del trabajo industrial se objetiva en productos que sirven para los medios de consumo necesarios, tanto de los obreros agrí-

colas como de los no agrícolas. Es un error entender este trabajo industrial —desde el punto de vista social— como plustrabajo. En parte es trabajo tan necesario como la parte necesaria del trabajo agrícola. También es sólo la forma autonomizada de una parte del trabajo industrial, que anteriormente se hallaba ligado, de una manera natural, al trabajo agrícola, un complemento recíproco necesario del trabajo puramente agrícola, ahora separado de aquél. (Considerado desde un punto de vista puramente material, 500 tejedores mecánicos producen, por ejemplo, una cantidad mucho mayor de tejido excedentario, es decir más del que se requiere para su propia vestimenta.)

Por último, al considerar las formas en que se manifiesta la renta de la tierra, es decir el arriendo abonado al terrateniente bajo el título de renta a cambio de la utilización del suelo, sea con fines productivos o de consumo, cabe sostener que el precio de aquellas cosas que no tienen un valor intrínseco, es decir que no son el producto del trabajo, como la tierra, o que por lo menos no pueden ser reproducidos mediante el trabajo, como las antigüedades, las obras de arte de determinados maestros, etc puede ser determinado por combinaciones sumamente fortuitas. Para vender una cosa, todo cuanto hace falta es que la misma sea monopolizable y enajenable.

Hay tres errores principales que deben evitarse al tratar la renta de la tierra y que enturbian su análisis.

1) La confusión entre las diversas formas de la renta correspondientes a las diversas fases de desarrollo del proceso social de producción.

Cualquiera que sea la forma específica de la renta, todos sus tipos tienen en común el hecho de que la apropiación de la renta es la forma económica en la cual se realiza la propiedad de la tierra, y que, por su parte, la renta de la tierra presupone una propiedad de la tierra, la propiedad de determinados individuos sobre determinadas porciones del planeta, así sea el propietario la persona que representa a la colectividad, como en el Asia, Egipto, etc., o si esa propiedad del suelo es sólo un atributo accidental de la propiedad de determinadas personas sobre las personas de los productores directos, como ocurría en

el sistema de la esclavitud o de la servidumbre, o se trate de la propiedad privada pura de no productores sobre la naturaleza, un mero título de propiedad del suelo, o, finalmente, trátase de una relación para con el suelo, la cual, como en el caso de los colonos y pequeños campesinos terratenientes, parece hallarse directamente comprendida—dentro del trabajo aislado y socialmente no desarrollado— en la apropiación y producción de los productos de determinadas porciones de tierra por parte de los productores directos.

Este *carácter común* de las diversas formas de la renta—el de ser realización económica de la propiedad de la tierra, de la ficción jurídica en virtud de la cual diversos individuos poseen con exclusividad determinadas partes del planeta— hace que se pasen por alto las diferencias.

2) Toda renta de la tierra es plusvalor, producto de plustrabajo. Es directamente plusproducto, aun, en su forma sin desarrollar, la renta en especie. De ahí el error de que la renta correspondiente al modo capitalista de producción, renta que siempre es un excedente sobre la ganancia, es decir sobre una parte de valor de la mercancía que de por sí se compone de plusvalor (plustrabajo), de ahí el error, decíamos, de que ese componente peculiar y específico del plusvalor se explique por el mero hecho de explicar las condiciones generales de la existencia del plusvalor y de la ganancia en general. Estas condiciones son las siguientes. Los productores directos deben trabajar por encima del tiempo requerido para la reproducción de su propia fuerza de trabajo, de sí mismos. Deben ejecutar plustrabajo en general. Ésta es la condición subjetiva. Pero la condición objetiva es que también *puedan* ejecutar plustrabajo; que las condiciones naturales sean de tal índole, que una *parte* de su tiempo de trabajo disponible baste para su reproducción y autoconservación en tanto productores, que la producción de sus medios de subsistencia necesarios no consuma toda su fuerza de trabajo. La fertilidad de la naturaleza constituye aquí un límite, un punto de partida, una base. Por otra parte, el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo de los productores directos constituye el otro. Considerado en forma más exhaustiva, puesto que la producción de los alimentos constituye la condición primordialísima de su vida y de toda producción en general, el trabajo empleado en esta pro-

ducción—es decir, el trabajo agrícola en el sentido económico más amplio— debe ser suficientemente productivo como para que todo el tiempo de trabajo disponible no se absorba en la producción de alimentos para los productores directos; es decir, que sea posible el plustrabajo agrícola, y por ende el plusproducto agrícola. Desarrollando más el concepto, que el trabajo agrícola global—trabajo necesario y plustrabajo— de una parte de la sociedad baste para producir los alimentos necesarios para toda la sociedad, o sea también para los obreros no agrícolas; es decir, que sea posible esta gran división del trabajo entre agricultores e industriales, y asimismo entre aquellos agricultores que producen alimentos, y los que producen materias primas. Pese a que el trabajo de los productores directos de alimentos para sí mismos se divide en trabajo necesario y plustrabajo, sólo constituye de ese modo, con relación a la sociedad, el trabajo necesario requerido para la producción de los alimentos. Por lo demás, otro tanto se produce en la división del trabajo en el seno de la sociedad toda, a diferencia de la división del trabajo dentro de un taller en particular. Es la división del trabajo necesario para la producción de artículos peculiares, para la satisfacción de una necesidad en particular de la sociedad con respecto a determinados artículos en particular. Si esta división es proporcional, los productos de los diversos grupos se venderán a sus respectivos valores (y en un momento ulterior del desarrollo, a sus precios de producción), pero a precios que, determinados por leyes generales, constituyen modificaciones de esos valores o precios de producción, según el caso. De hecho es la ley del valor, tal como se impone no con relación a las mercancías o artículos en particular, sino a los productos globales originados en cada una de las esferas sociales particulares de la producción, autonomizadas en virtud de la división del trabajo; de modo que no sólo se emplea únicamente el tiempo de trabajo necesario para cada mercancía, sino que sólo se emplea la cantidad proporcional necesaria del tiempo de trabajo social global en los diversos grupos. Pues lo que sigue siendo condición es el valor de uso. Pero si el valor de uso de una mercancía en particular depende de que la misma satisfaga, de por sí, una necesidad, en el caso de la masa social de los productos de esa mercancía depende de que la misma sea adecuada a la necesidad social cuantitativa-

mente determinada de cada tipo de producto en particular, y por ello el trabajo se halla proporcionalmente distribuido entre las diversas esferas de la producción en la proporción de estas necesidades sociales, que se hallan cuantitativamente circunscritas. (Incorporar la consideración de este punto al tratar la distribución del capital entre las diversas esferas de la producción.) La necesidad social, es decir el valor de uso elevado a la potencia social, aparece aquí como determinante de la cuota del tiempo global de trabajo social correspondiente a las diversas esferas de la producción en particular. Pero sólo se trata de la misma ley que se manifiesta ya en la mercancía individual, a saber, la de que su valor de uso es un supuesto de su valor de cambio, y por ende de su valor. Este punto sólo tiene que ver con la relación entre trabajo necesario y plus-trabajo en la medida en que al afectar esta proporción no pueda realizarse el valor de la mercancía, y por ende tampoco el plusvalor que en ella se encierra. Por ejemplo, supongamos que se hayan producido, proporcionalmente, demasiadas telas de algodón, aunque en este producto global de telas sólo se realiza el tiempo de trabajo necesario para ello bajo las condiciones dadas. Pero en general se ha desembolsado demasiado trabajo social en este ramo particular; es decir, que una parte del producto es inútil. Por eso, la totalidad sólo se vende como si hubiese sido producida en la proporción necesaria. Esta limitación cuantitativa de las cuotas, aplicables a las diversas esferas en particular de la producción, del tiempo social de trabajo, sólo constituye la expresión ulteriormente desarrollada de la ley del valor en general, pese a que el tiempo de trabajo necesario implica aquí un sentido diferente. Sólo una determinada cantidad del mismo resulta necesaria para la satisfacción de las necesidades sociales. La limitación se produce aquí en virtud del valor de uso. Bajo las condiciones de producción dadas, la sociedad sólo puede utilizar determinada cantidad de su tiempo global de trabajo para esta clase de producto en particular. Pero las condiciones subjetivas y objetivas de plus-trabajo y de plusvalor en general nada tienen que ver con la forma determinada tanto de la ganancia como de la renta. Tienen validez para el plusvalor en cuanto tal, cualquiera que sea la forma particular que adopte. Por ello, no explican la renta de la tierra.

3) Precisamente en el caso de la valorización económica de la propiedad de la tierra, en el desarrollo de la renta del suelo, se manifiesta como cosa particularmente característica el hecho de que su monto no esté determinado en modo alguno por la intervención de su receptor, sino por el desarrollo del trabajo social, desenvolvimiento que no depende de lo que haga ese receptor y en el cual éste no participa en absoluto. Por ello se entiende fácilmente como característica de la renta (y del producto agrícola en general) lo que, sobre la base de la producción de mercancías, y más precisamente de la producción capitalista —que es producción mercantil en toda su extensión— es común a todos los ramos de la producción y a todos sus productos.

El nivel de la renta del suelo (y con ella del valor del suelo) se desarrolla en el curso del desarrollo social como resultado del trabajo social global. Por una parte, con ello se amplía el mercado y la demanda de productos del agro, mientras que por la otra aumenta directamente la demanda de la propia tierra, en cuanto condición de producción competitiva para todos los ramos posibles de la actividad, y no solamente para el agrícola. Además, la renta, y con ella el valor del suelo, para hablar sólo de la renta agrícola propiamente dicha, se desarrolla con el mercado para el producto de la tierra, y por consiguiente con el crecimiento de la población no agrícola, con su necesidad y su demanda, en parte de alimentos, en parte de materias primas. Es propio de la naturaleza del modo capitalista de producción el que éste reduzca de continuo la población consagrada a la agricultura en proporción a la población no agrícola, puesto que en la industria (en el sentido más estricto de la palabra) el aumento del capital constante, en proporción al variable, está ligado al crecimiento absoluto —aunque se trate de una disminución relativa— del capital variable; mientras que en la agricultura disminuye de manera absoluta el capital variable que se requiere para la explotación de una porción determinada de terreno, es decir que dicho capital sólo puede aumentar en la medida en que se cultiven nuevas tierras, pero esto a su vez presupone nuevamente un crecimiento mayor aun de la población no agrícola.

De hecho, no nos hallamos aquí en presencia de un fenómeno característico de la agricultura y de sus productos. Por el contrario, el mismo, basándonos en la produc-

ción mercantil y en su forma absoluta, la producción capitalista, tiene vigencia para todos los demás ramos de la producción y productos.

Esos productos son mercancías, valores de uso que poseen un valor de cambio, y precisamente un valor de cambio realizable, transformable en dinero, sólo en la proporción en que otras mercancías constituyen un equivalente para ellos, en que otros productos los enfrentan como mercancías y como valores; es decir, sólo en la medida en que no son producidos como medios de subsistencia directos para sus propios productores, sino como mercancías, como productos que sólo se convierten en valores de uso mediante su transformación en valor de cambio (dinero), mediante su enajenación. El mercado para esas mercancías se desarrolla por medio de la división social del trabajo; la división de los trabajos productivos transforma recíprocamente sus respectivos productos en mercancías, en equivalentes mutuos, los hace servir recíprocamente como mercado. Esto no es, en absoluto, una peculiaridad de los productos agrícolas.

La renta sólo puede desarrollarse como renta dineraria sobre la base de la producción de mercancías, o más exactamente de la producción capitalista, y se desarrolla en la misma medida en que la producción agrícola se convierte en producción de mercancías; es decir, en la misma medida en que la producción no agrícola se desarrolla autónomamente frente a ella; pues en esa misma medida el producto agrícola se convierte en mercancía, valor de cambio y valor. En la misma medida en que, con la producción capitalista, se desarrolla la producción de mercancías, y por consiguiente la producción de valor, se desarrolla la producción de plusvalor y plusproducto. Pero en la misma medida en que se desarrolla esta última, se desarrolla la capacidad de la propiedad de la tierra de interceptar una parte creciente de ese plusvalor, por medio de su monopolio de la tierra, y por consiguiente acrecentar el valor de su renta y el propio precio de la tierra. El capitalista es aún un agente que opera de manera activa y personal en el desarrollo de este plusvalor y de este plusproducto. En cambio, el terrateniente sólo tiene que atrapar la participación en el plusproducto y en el plusvalor, parte que se acrecienta sin su intervención. Eso es lo peculiar de su situación, pero no así el hecho de que el valor de los

productos del suelo, y por ende el de la tierra, crezca constantemente en la medida en que se amplíe el mercado para ellos, en que aumente la demanda y con ella el mundo mercantil que se enfrenta al producto del suelo, es decir, en otras palabras, la masa de los productores mercantiles no agrícolas y de la producción mercantil no agrícola. Pero puesto que esto ocurre sin su intervención, en su caso resulta algo específico el hecho de que la masa del valor, la masa del plusvalor y la transformación de una parte de ese plusvalor en renta del suelo dependan del proceso social de producción, del desarrollo de la producción de mercancías en general. De ahí que Dove, por ejemplo, pretenda desarrollar la renta a partir de esto. Sostiene que la renta depende no de la masa del producto agrícola, sino de su valor;^[208] mas éste, a su vez, depende de la masa y de la productividad de la población no agrícola. Pero para cualquier otro producto vale el que el mismo sólo se desarrolla como mercancía en parte mediante la masa y en parte mediante la variedad de la serie de otras mercancías que constituyen equivalentes por él. Esto ya se ha demostrado en la exposición general acerca del valor.^a Por un lado, la capacidad de cambio de un producto depende, en general, de la multiplicidad de las mercancías existentes fuera de él. Por otro lado depende de ello, en especial, la masa en la cual él mismo puede ser producido como mercancía.

Ningún productor, tanto industrial como agrícola, considerado aisladamente, produce valor o mercancía. Su producto sólo se convierte en valor y mercancía en determinado contexto social. En primer lugar, en tanto aparezca como una manifestación de trabajo social, es decir en tanto su propio tiempo de trabajo aparezca como una parte del tiempo de trabajo social en general; en segundo lugar, ese carácter social de su trabajo se presenta como un carácter social impreso a su producto, en su carácter de dinero y en su intercambiabilidad general, determinada por el precio.

De modo que si por una parte, en lugar de explicarse la renta, se explica el plusvalor o, en una versión más limitada aun, el plusproducto en general, por la otra se

^a Véase, en la presente edición, t. I, vol. I, p. 108.

comete aquí el error de atribuir con exclusividad a los productos agrícolas un carácter que les corresponde a todos los productos en cuanto mercancías y valores. A esto se le da un carácter aun más superficial cuando se retrograda desde la determinación general del valor a la *realización* de determinado valor mercantil. Toda mercancía sólo puede realizar su valor dentro del proceso de circulación, y el hecho de si lo realiza, así como la medida en que ello ocurre, depende en cada caso de las condiciones del mercado.

Resulta, en consecuencia, que lo peculiar de la renta de la tierra no es que los productos agrícolas se desarrollen para convertirse en valores y lo hagan en cuanto tales, esto es, que enfrenten a las otras mercancías en carácter de mercancías, y que los productos no agrícolas los enfrenten en carácter de mercancías, o que se desarrollen como expresiones particulares del trabajo social. Lo peculiar es que, con las condiciones dentro de las cuales los productos agrícolas se desarrollan como valores (mercancías) y con las condiciones de la realización de sus valores, se desenvuelva asimismo la facultad de la propiedad de la tierra de apropiarse de una parte creciente de estos valores creados sin su participación, que una parte creciente del plusvalor se transforme en renta de la tierra.

CAPÍTULO XXXVIII

LA RENTA DIFERENCIAL: CONSIDERACIONES GENERALES

Al analizar la renta del suelo partiremos primeramente del supuesto de que los productos que pagan tal renta —en los que una parte del plusvalor, y por consiguiente también una parte del precio global, se resuelven en renta (para nuestros fines será suficiente tomar en cuenta los productos agrícolas o también los productos de la minería)— es decir que los productos del suelo o de la minería se venden, como todas las demás mercancías, a sus precios de producción. Esto es, que sus precios de venta son iguales a sus elementos de costo (al valor del capital constante y variable consumido) más una ganancia, determinada por la tasa general de ganancia, calculada sobre el capital global adelantado, consumido y no consumido. Suponemos, pues, que los precios de venta medios de estos productos son iguales a sus precios de producción. Cabe preguntarse entonces cómo puede, bajo tal supuesto, desarrollarse una renta, vale decir cómo puede transformarse una parte de la ganancia en renta de la tierra, y en consecuencia cómo puede recaer una parte del precio de la mercancía en manos del terrateniente.

A fin de demostrar el carácter general de esta forma de la renta, supongamos que las fábricas de un país son impulsadas en número preponderante por máquinas de vapor, aunque haya una reducida cantidad movida por caídas hidráulicas naturales. Supongamos que el precio de producción en aquellos ramos de la industria sea de 115 por

una masa de mercancías en la cual se ha consumido un capital de 100. El 15 % de ganancia se ha calculado no sólo sobre el capital consumido de 100, sino sobre el capital global empleado en la producción de este valor mercantil. Este precio de producción,^a como ya se expusiera anteriormente, no está determinado por el precio de costo individual de cada industrial productor en particular, sino por el precio de costo que cuesta la mercancía, término medio, bajo las condiciones medias del capital en toda la esfera de la producción. Es, en efecto, el precio de producción de mercado; el precio medio de mercado a diferencia de sus oscilaciones. En general, la naturaleza del valor de las mercancías se presenta en la figura del precio de mercado, y luego en la figura del precio regulador de mercado o precio de producción de mercado, naturaleza que consiste en el hecho de estar determinado no por el tiempo de trabajo necesario para la producción de una cantidad determinada de mercancías, o de mercancías aisladas en forma individual, sino por el tiempo de trabajo socialmente necesario; por el tiempo de trabajo que se requiere para producir la cantidad global socialmente exigida de las especies de mercancías que se encuentran en el mercado bajo el término medio dado de las condiciones sociales de la producción.

Puesto que las relaciones numéricas determinadas resultan totalmente indiferentes en este caso, supondremos que el precio de costo en las fábricas impulsadas por energía hidráulica sólo asciende a 90, en lugar de 100. Como el precio de producción de la mayor parte de estas mercancías, el cual regula el mercado, es = 115, con una ganancia del 15 %, los fabricantes que impulsan sus máquinas con energía hidráulica venderán asimismo a 115, es decir al precio medio regulador del precio de mercado. Por consiguiente, su ganancia ascendería a 25, en lugar de 15; el precio de producción regulador les permitiría obtener una plusganancia de 10 %, no por vender su mercancía por encima del precio de producción, sino porque la venden al precio de producción, porque sus mercancías se producen o porque su capital funciona bajo condiciones excep-

^a En la primera edición, "proceso de producción"; modificado con arreglo al manuscrito de Marx.

cionalmente favorables, condiciones situadas por encima del nivel medio imperante en esa esfera.

De inmediato se revelan dos cosas:

Primero: la plusganancia de los productores que emplean las caídas naturales de agua como fuerza motriz se conduce, en primera instancia, como cualquier plusganancia (y ya hemos desarrollado esta categoría al tratar los precios de producción) que no sea el resultado casual de transacciones dentro del proceso de circulación, de fluctuaciones casuales en los precios de mercado. Por lo tanto, esta plusganancia es asimismo igual a la diferencia entre el precio de producción individual de estos productores favorecidos y el precio de producción social general, regulador del mercado, de toda esta esfera de la producción. Esta diferencia es igual al excedente del precio general de producción de la mercancía por encima de su precio individual de producción. Los dos límites reguladores de este excedente son, por un lado, el precio de costo individual, y por consiguiente el precio individual de producción, y por el otro, el precio general de producción. El valor de la mercancía producida con la caída de agua es menor, porque para su producción se requiere una cantidad global menor de trabajo, más exactamente menos trabajo que el que entra en forma objetivada como parte del capital constante. El trabajo aquí empleado es más productivo, su fuerza productiva individual es más grande que el trabajo empleado en la mayor parte de las fábricas de la misma clase. Su mayor fuerza productiva se revela en el hecho de que, para producir la misma masa de mercancías, necesita una cantidad menor de capital constante, una menor cantidad de trabajo objetivado que las otras; además, requiere menor cantidad de trabajo vivo, ya que la rueda hidráulica no necesita caldeamiento. Esta mayor fuerza productiva individual del trabajo empleado reduce el valor, pero también el precio de costo y por consiguiente el precio de producción de la mercancía. Para el industrial la cuestión se representa diciendo que para él es menor el precio de costo de la mercancía. Debe pagar menos trabajo objetivado, y asimismo menos salario por menos fuerza viva de trabajo empleada. Puesto que el precio de costo de su mercancía es menor, lo es también su precio de producción individual. Para él, el precio de costo es de 90 en lugar de 100. En consecuencia, su precio de producción indi-

vidual sólo sería también de $103\frac{1}{2}$ en lugar de 115 ($100 : 115 = 90 : 103\frac{1}{2}$). La diferencia entre su precio de producción individual y el general está limitada por la diferencia entre su precio de costo individual y el general. Esta es una de las magnitudes que constituyen los límites para su plusganancia.^a La otra es la magnitud del precio de producción general, en el cual entra la tasa general de ganancia en cuanto uno de los factores reguladores. Si el carbón se abaratase, disminuiría la diferencia entre el precio de costo individual de ese industrial y el precio de costo general, y por consiguiente su plusganancia. Si debiera vender la mercancía a su valor individual o al precio de producción determinado por su valor individual, esa diferencia presupone la venta del producto por encima del de la circunstancia de que la mercancía se vende a su precio general de mercado, al precio al cual la competencia nivela los precios individuales, mientras que por la otra es el resultado de que la mayor fuerza productiva individual del trabajo puesto en movimiento por él no beneficia a los obreros sino, como ocurre con toda fuerza productiva del trabajo, a su empleador; con el resultado de que se presenta como fuerza productiva del capital.

Puesto que uno de los límites de esta plusganancia lo constituye el nivel del precio general de producción, siendo el nivel de la tasa general de ganancia uno de los factores de éste, la plusganancia sólo puede surgir de la diferencia entre el precio de producción general y el individual, y por ende de la diferencia entre la tasa individual y la tasa general de ganancia. Un excedente por encima de esta diferencia presupone la venta del producto por encima del precio de producción regulado por el mercado, y no a ese precio.

Segundo: hasta aquí, la plusganancia del fabricante que emplea la caída de agua natural en lugar del vapor como fuerza motriz no se diferencia en modo alguno de ninguna otra plusganancia. Toda plusganancia normal, es decir no producida por operaciones fortuitas de venta o por fluctuaciones en el precio de mercado, está determinada por la diferencia entre el precio de producción individual de las mercancías de este capital particular y el

precio de producción general que regula los precios de mercado que alcanzan las mercancías del capital de esta esfera de la producción en general, o los precios de mercado de las mercancías del capital global invertido en esta esfera de la producción.

Pero ahora viene la diferencia.

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

En primer lugar, a una fuerza natural, la fuerza motriz proporcionada por la caída de agua, que se encuentra en forma natural y que, a diferencia del carbón, que transforma el agua en vapor, no es producto del trabajo, y por ende no tiene valor, no debe ser pagado mediante un equivalente, no cuesta. Es un agente natural de la producción, en cuya generación no entra trabajo alguno.

Pero esto no es todo. El fabricante que trabaja con la máquina de vapor también emplea fuerzas naturales que nada le cuestan pero que tornan más productivo el trabajo y que, en la medida en que con ello abaratan la confección de los medios de subsistencia requeridos por los obreros, elevan el plusvalor, y por ende la ganancia; es decir, que son monopolizados por el capital lo mismo que las fuerzas naturales sociales del trabajo, surgidas de la cooperación, la división [del trabajo], etc. El fabricante paga el carbón, pero no la facultad del agua de modificar su estado de agregación, de transformarse en vapor, ni la elasticidad del vapor, etc. Este monopolio de las fuerzas naturales, es decir del acrecentamiento de la fuerza de trabajo provocado por ellas, es común a todo el capital que trabaja con máquinas de vapor. Puede acrecentar la parte del producto laboral que representa plusvalor con respecto a la parte que se transforma en salario. En la medida en que lo hace, eleva la tasa general de ganancia, pero no crea plusganancia, la cual consiste precisamente en el excedente de la ganancia individual por encima de la ganancia media. El hecho de que en este caso el empleo de una fuerza natural —la caída de agua— cree plusganancia, no puede, por lo tanto, emanar únicamente del hecho de que el incremento de la fuerza productiva del trabajo se deba aquí al empleo de una fuerza natural. Deben intervenir otras circunstancias modificadoras.

^a En la 1ª edición, "plusproducto" en vez de "plusganancia".

A la inversa. El mero empleo de fuerzas naturales en la industria puede influir sobre el nivel de la tasa general de ganancia, porque influye sobre la masa del trabajo requerido para la producción de medios de subsistencia necesarios. Pero de por sí no crea una desviación con respecto a la tasa general de ganancia, y precisamente de ésta se trata aquí. Además, la plusganancia que de ordinario realiza un capital individual en una esfera particular de la producción —pues las divergencias de las tasas de ganancia entre las esferas particulares de la producción se nivelan de continuo para formar la tasa media de ganancia—, emana (prescindiendo de las divergencias meramente fortuitas) de una reducción del precio de costo, es decir, de los costos de producción, la cual puede deberse a la circunstancia de que se emplea capital en cantidades mayores que las empleadas término medio, por lo cual se reducen los *faux frais* [gastos varios] de la producción, mientras que las causas generales del acrecentamiento de la fuerza productiva del trabajo (cooperación, división, etc.) pueden obrar en grado superior, con mayor intensidad, por hacerlo sobre un campo laboral mayor; o también puede deberse a la circunstancia de que, al margen del volumen del capital actuante, se empleen mejores métodos de trabajo, nuevos inventos, máquinas perfeccionadas, secretos químicos de fabricación, etc., en suma, medios y métodos de producción nuevos, perfeccionados y situados por encima del nivel medio. La reducción del precio de costo y la plusganancia que de ello emana derivan aquí de la manera en la cual se invierte el capital operante. Se originan en el hecho de que hay cantidades excepcionalmente grandes concentradas en una sola mano —circunstancia que se anula en cuanto se emplean término medio masas de capital de igual magnitud— o bien en que un capital de determinada magnitud funciona de una manera especialmente productiva —circunstancia que desaparece en cuanto se generaliza el método de producción excepcional o en cuanto lo supera algún otro más desarrollado aun.

En consecuencia, la causa de la plusganancia emana aquí del propio capital (lo cual comprende el trabajo puesto en movimiento por el mismo), sea de una diferencia en la magnitud del capital empleado, sea de un empleo más apropiado del mismo a los fines que persigue, y de por sí no hay nada que impida que todo capital se invierta de la

misma manera en la misma esfera de la producción. Por el contrario, la competencia entre los capitales tiende a nivelar cada vez más estas diferencias; la determinación del valor por el tiempo de trabajo socialmente necesario se impone en el abaratamiento de las mercancías y en la obligación de producirlas bajo las mismas condiciones favorables. Pero las cosas son diferentes en el caso de la plusganancia del fabricante que emplea la caída de agua. El aumento de fuerza productiva del trabajo que emplea no emana del capital ni del propio trabajo, sino del mero empleo de una fuerza natural diferente del capital y del trabajo, pero incorporada al capital. Emana de la mayor fuerza productiva natural del trabajo, vinculada a la utilización de una fuerza natural, pero no de una fuerza natural que esté a disposición de cualquier capital en la misma esfera de la producción, como por ejemplo la elasticidad del vapor; es decir, cuya utilización no sea obvia en todos los casos en que, en general, se invierte capital en esa esfera. Emana, por el contrario, de una fuerza natural monopolizable que, como la caída de agua, sólo se halla a disposición de quienes a su vez dispongan de determinadas porciones del planeta y sus anexos. No depende en absoluto del capital el suscitar esta condición natural de una mayor fuerza productiva del trabajo, de la manera en que cualquier capital puede transformar agua en vapor. Sólo se la encuentra de una manera local en la naturaleza, y allí donde no se la encuentra no puede producirse mediante determinado desembolso de capital. No está ligada a productos confeccionables mediante el trabajo, como máquinas, carbón, etc., sino a determinadas condiciones naturales de determinadas partes del suelo. La parte de los fabricantes que posee las caídas de agua excluye del empleo de esta fuerza natural a la parte que no las posee, porque la tierra es limitada, y más aun la tierra dotada de energía hidráulica. Esto no excluye que, pese a que la cantidad de caídas naturales de agua de un país es limitada, pueda acrecentarse el monto de la energía hidráulica utilizable para la industria. Puede desviarse artificialmente una caída de agua para aprovechar por completo su fuerza motriz; si existe esa caída, puede mejorarse la rueda hidráulica para emplear la mayor cantidad posible de la energía hídrica; cuando la rueda común resulta inapropiada para el caudal de agua, pueden emplearse turbinas, etc. La posesión de

esta fuerza natural constituye un monopolio en manos de su poseedor, una condición de elevada fuerza productiva del capital invertido que no puede lograrse mediante el proceso de producción del propio capital;³³ esta fuerza natural, monopolizable de esta manera, siempre se halla ligada a la tierra. Una fuerza natural semejante no se cuenta entre las condiciones generales de la esfera de producción en cuestión ni entre las condiciones de la misma que pueden establecerse de una manera general.

Imaginemos ahora las caídas de agua, junto con el suelo al cual pertenecen, en manos de sujetos considerados como dueños de esas partes del planeta, como terratenientes, de modo que excluyen la inversión del capital en la caída de agua y su utilización por parte del capital. Esos individuos pueden autorizar o denegar su utilización. Pero el capital no puede crear la caída de agua por sí solo. La plusganancia que deriva de utilizar la caída de agua, no emana por ello del capital, sino del empleo de una fuerza natural monopolizable y monopolizada por parte del capital. Bajo estas circunstancias, la plusganancia se convierte en renta de la tierra, es decir que le corresponde al propietario de la caída de agua. Si el fabricante le abona a éste £ 10 anuales por su caída de agua, su ganancia alcanzará a £ 15: un 15 % sobre las £ 100, a las cuales ascienden entonces sus costos de producción; y le va exactamente tan bien, o posiblemente mejor, que a todos los demás capitalistas de su esfera de producción que trabajan con vapor. En nada alteraría las cosas el hecho de que el propio capitalista fuese el propietario de la caída de agua. Pues seguiría obteniendo, como antes, la plusganancia de £ 10, no como capitalista sino como propietario de la caída de agua; y precisamente porque este excedente no surge de su capital en cuanto tal, sino de la circunstancia de disponer de una fuerza natural separable de su capital, monopolizable, limitada en su extensión, se transforma en renta de la tierra.

Primero: está claro que esta renta es siempre renta diferencial, pues no entra de manera decisiva en el precio de producción general de la mercancía, sino que lo presupone. Siempre surge de la diferencia entre el precio de pro-

³³ Acerca de la ganancia extraordinaria, véase la *Inquiry* (contra Malthus).^[209]

ducción individual del capital individual, que tiene a su disposición la fuerza natural monopolizada, y el precio de producción general del capital invertido en esa esfera de producción en general.

Segundo: esta renta del suelo no proviene de la elevación absoluta de la fuerza productiva del capital empleado, o del trabajo apropiado por el mismo, elevación que en general sólo puede reducir el valor de las mercancías, sino de la mayor productividad relativa de determinados capitales individuales invertidos en una esfera de la producción, en comparación con las inversiones de capital excluidas de estas condiciones favorecedoras excepcionales de la fuerza productiva, creadas por la naturaleza. Por ejemplo, si la utilización del vapor, a pesar de que el carbón tiene valor y la energía hidráulica no lo tiene, concediese ventajas preponderantes, que quedasen excluidas al emplear la energía hidráulica, si la compensasen en exceso, la energía hidráulica no se emplearía y no podría generar plusganancia, ni, por consiguiente, renta.

Tercero: la fuerza natural no es la fuente de la plusganancia, sino sólo una base natural de la misma, por ser la base natural de la fuerza productiva excepcionalmente elevada del trabajo. Así, el valor de uso en general es el portador del valor de cambio, pero no su causa. Si se lo pudiese procurar sin trabajo, el mismo valor de uso no tendría valor de cambio, mas seguiría conservando su utilidad natural como valor de uso. Pero, por otra parte, una cosa no tiene valor de cambio sin valor de uso, es decir, sin ese portador natural del trabajo. Si los diferentes valores no se compensasen para formar los precios de producción, y los diversos precios de producción individual no se compensasen para formar un precio de producción general, regulador del mercado, entonces el mero incremento de la fuerza productiva del trabajo en virtud del empleo de la caída de agua sólo reduciría el precio de las mercancías producidas con la caída de agua, sin elevar la parte de ganancia ínsita en esas mercancías, exactamente de la misma manera en que, por otra parte, este incremento en la fuerza productiva del trabajo no se convertiría de ningún modo en plusvalor si el capital no se apropiase de la fuerza productiva, natural y social, del trabajo que emplea, como si fuese suya propia.

Cuarto: en sí, la propiedad del terrateniente sobre la caída de agua nada tiene que ver con la creación de la parte

de plusvalor (ganancia), y por ende del precio de la mercancía en general, que se produce con ayuda de la caída de agua. La plusganancia también existiría si no existiese propiedad inmueble alguna, por ejemplo si el fabricante utilizase como bienes mostrencos el suelo al cual pertenece la caída de agua. Por consiguiente, la propiedad de la tierra no crea la parte de valor que se transforma en plusganancia, sino que sólo capacita al terrateniente, el propietario de la caída de agua, para lograr que esta plusganancia abandone los bolsillos del fabricante y vaya a parar a los suyos. Es la causa no de la creación de esta plusganancia, sino de su conversión a la forma de renta, y por ende de la apropiación de esta parte de la ganancia o del precio de la mercancía por parte del terrateniente o del propietario de la caída de agua.

Quinto: está claro que el precio de la caída de agua, es decir el precio que el terrateniente obtendría de vendérsela a algún tercero o inclusive al propio fabricante, no entra en primera instancia en el precio de producción de las mercancías, aunque sí en el precio de costo individual del fabricante; pues en este caso la renta emana del precio de producción —regulado con independencia de la caída de agua— de las mercancías del mismo tipo producidas con máquinas de vapor. Pero además, este precio de la caída de agua es, en general, una expresión irracional tras la cual se oculta una relación económica real. La caída de agua, al igual que la tierra en general o cualquier fuerza natural, no tiene valor, porque no representa un trabajo objetivado en ella, y por ello tampoco tiene un precio, el cual *normaliter* [normalmente] no es sino el valor expresado en dinero. Cuando no hay valor, tampoco puede representarse nada, *eo ipso* [precisamente por eso], en dinero. Este precio no es otra cosa que renta capitalizada. La propiedad de la tierra capacita al propietario para apoderarse de la diferencia entre la ganancia individual y la ganancia media; la ganancia así embolsada, que se renueva anualmente, puede capitalizarse y aparece entonces como precio de la propia fuerza natural. Si la plusganancia que arroja para el fabricante la utilización de la caída de agua es de £ 10 por año, y la tasa media del interés es del 5 %, esas £ 10 representan anualmente el interés de un capital de £ 200; y esta capitalización de las £ 10 anuales —de las que el propietario de la caída de agua puede despojar al fabri-

cante, gracias a ésta— se manifiesta luego como valor de capital de la propia caída de agua. Esta no tiene un valor en sí misma, sino que su precio es mero reflejo de la plusganancia interceptada, calculada de manera capitalista, cosa que se manifiesta de inmediato por el hecho de que el precio de £ 200 sólo representa el producto de la plusganancia de £ 10 durante 20 años, mientras que, bajo circunstancias en lo demás constantes, la misma caída de agua permite a su propietario apoderarse anualmente de esas £ 10 durante un tiempo indeterminado, durante 30, 100, x años, y que, por otra parte, si un nuevo método de producción no aplicable a la energía hidráulica, redujese el precio de costo de las mercancías producidas por la máquina de vapor de £ 100 a £ 90, desaparecería la plusganancia y con ella la renta, y por ende el precio de la caída de agua.

Una vez que hemos establecido de este modo el concepto general de renta diferencial, pasemos ahora a la consideración de la misma en la agricultura propiamente dicha. Cuanto se diga al respecto de la misma vale asimismo, en general, para la minería.

CAPÍTULO XXXIX

PRIMERA FORMA DE LA RENTA DIFERENCIAL
(RENTA DIFERENCIAL I)

Tiene toda la razón Ricardo cuando formula la siguiente proposición: “La renta” (es decir, la renta diferencial, ya que supone que no existe en absoluto renta alguna fuera de la renta diferencial) “es siempre la diferencia entre el producto obtenido mediante el empleo de dos cantidades iguales de capital y trabajo”. (*Principles*, p. 59.) “En una misma cantidad de terreno”, hubiese debido agregar, en la medida en que se trata de renta de la tierra y no de plusganancia en general.

En otras palabras: la plusganancia, cuando es normal y no producida por circunstancias fortuitas que ocurren en el proceso de circulación, se genera siempre como diferencia entre el producto de dos cantidades iguales de capital y trabajo, y esta plusganancia se transforma en renta del suelo cuando se emplean dos cantidades iguales de capital y trabajo en superficies de terreno iguales y con resultados diferentes. Por lo demás, de ninguna manera resulta requisito indispensable que esta plusganancia emane de los desiguales resultados de iguales cantidades de capital ocupado. En las diferentes inversiones también pueden hallarse ocupados capitales de desigual magnitud; las más de las veces esto es, inclusive, el supuesto; pero partes iguales proporcionales, como por ejemplo £ 100 de cada una, dan resultados diferentes; vale decir que la tasa de ganancia es diferente. Es éste el supuesto general de la existencia de la plusganancia en una esfera cualquiera de

inversión de capitales, en general. La segunda es la transformación de esta plusganancia en la forma de renta de la tierra (en general de renta, en cuanto forma diferente de la ganancia); siempre hay que investigar cómo, cuándo y bajo qué circunstancias se opera esta transformación.

Ricardo tiene razón, además, con respecto a la siguiente tesis, siempre que la misma se restrinja a la renta diferencial:

“Todo cuanto haga disminuir la desigualdad en el producto obtenido en la misma tierra o en tierras nuevas, tiende a reducir la renta; y todo cuanto haga aumentar tal desigualdad, produce necesariamente un efecto opuesto, y tiende a elevarla” (p. 74).

Pero entre estas causas no sólo se cuentan las causas generales (fertilidad y ubicación) sino 1) la distribución impositiva, con arreglo a si la misma ejerce un influjo uniforme o no; este último caso siempre se da cuando, como en Inglaterra, no se halla centralizada, y cuando los impuestos se perciben sobre el suelo y no sobre la renta; 2) las desigualdades emergentes del diferente desarrollo de la agricultura en diversas partes del país, puesto que este ramo de la industria, a causa de su carácter tradicional, se nivela con mucho mayor dificultad que la manufactura, y 3) la desigualdad en la que se halla distribuido el capital entre los arrendatarios. Puesto que la toma de posesión de la agricultura por parte del modo capitalista de producción, la transformación de los campesinos que trabajan por su cuenta en asalariados es, de hecho, la última conquista de este modo de producción en general, estas desigualdades son mayores en este ramo de la industria que en cualquier otro.

Una vez efectuadas estas observaciones preliminares quiero resumir primero, con toda brevedad, las peculiaridades de mi desarrollo a diferencia del de Ricardo, etc.

Consideremos primeramente los resultados desiguales de cantidades iguales de capital aplicadas a tierras diferentes de igual extensión; o bien, en caso de extensión desigual, calculando los resultados sobre superficies de igual magnitud.

Las dos causas generales, independientes del capital, de estos resultados desiguales son: 1) la *fertilidad* (en este punto 1 cabe considerar los diversos factores que entran en la fertilidad natural de las tierras), y 2) la *ubicación* de las mismas. Esta última resulta decisiva en el caso de las colonias, y es decisiva, en general, para la secuencia en la cual pueden cultivarse sucesivamente las tierras. Además, está claro que estas dos distintas razones de la renta diferencial —la fertilidad y la ubicación— pueden obrar en sentido contrario. Un terreno puede estar muy bien situado y ser muy poco fértil, y viceversa. Esta circunstancia es importante, ya que nos explica cómo en la roturación de los suelos de una región dada puede procederse tanto de una tierra mejor hacia una peor, como en sentido inverso. Por último, está claro que el progreso de la producción social en general tiene, por un lado, un efecto nivelador sobre la ubicación en cuanto causa de la renta diferencial, al establecer mercados locales y al crear, mediante el establecimiento de los medios de comunicación y de transporte, una ubicación; mientras que por el otro lado acrecienta las diferencias entre las ubicaciones locales de las tierras en virtud de la separación que crea entre la agricultura y la manufactura, y de la creación de grandes centros de producción, por una parte, así como del aislamiento relativo del campo, por la otra.

Pero no entremos a considerar, por ahora, este punto —el de la ubicación— y ocupémonos sólo de la fertilidad natural. Prescindiendo de factores climáticos, etc., la diferencia en cuanto a la fertilidad natural consiste en la diferencia de composición química de la superficie del suelo, es decir en su diferente contenido en lo que respecta a las sustancias nutricias de las plantas. Sin embargo, suponiendo igual contenido químico, y en tal sentido una fertilidad natural igual de dos superficies de terreno, la fertilidad efectiva y real será diferente según que esas sustancias nutricias se encuentren en una forma en la que resulten más o menos asimilables, directamente aprovechables para la alimentación de las plantas. Por consiguiente dependerá en parte del desarrollo químico de la agricultura, en parte de su desarrollo mecánico la medida en que, en tierras por naturaleza igualmente fértiles, sea posible disponer de esa fertilidad natural. La fertilidad, a pesar de ser un atributo objetivo del suelo,

implica por ello, económicamente, siempre una relación —una relación con el nivel de desarrollo alcanzado por la agricultura en los aspectos químico y mecánico— y por consiguiente se modifica con ese nivel de desarrollo. Sea como consecuencia de medios químicos (a título de ejemplo, por empleo de determinados abonos líquidos sobre un terreno arcilloso duro, o también por el quemado de un terreno arcilloso y pesado) o de medios mecánicos (por ejemplo, el uso de arados especiales para terrenos pesados), es posible eliminar los obstáculos que tornaron efectivamente menos rendidores terrenos de la misma fertilidad (el drenaje también debe contarse entre estos medios). O bien incluso, ello puede hacer variar la secuencia en el cultivo de los tipos de terreno, tal como fue el caso, por ejemplo, de los terrenos arenosos livianos y las tierras arcillosas pesadas en un período de desarrollo de la agricultura inglesa. Esto demuestra, una vez más, cómo históricamente —en el curso sucesivo del cultivo— es tan posible pasar de un terreno fértil a otro menos fértil, como a la inversa. Otro tanto puede ocurrir en virtud de un mejoramiento artificialmente producido de la composición del suelo o por mera modificación en los métodos agrícolas. Por último, el mismo resultado puede ser consecuencia de una modificación en la jerarquía de los tipos de suelo como consecuencia de diversas condiciones del subsuelo, en cuanto se incorpore también éste al ámbito cultivado y forme parte del estrato superficial. Esto se debe en parte al empleo de nuevos métodos agrícolas (como, por ejemplo, las plantas forrajeras), en parte a medios mecánicos que convierten el subsuelo en superficie, lo mezclan con ella, o bien cultivan el subsuelo sin elevarlo a la superficie.

Todas estas influencias sobre la fertilidad diferencial de diversas tierras desembocan en que, para la fertilidad económica, el nivel de la fuerza productiva del trabajo, que en este caso es la capacidad de la agricultura de tornar inmediatamente explotable la fertilidad natural del suelo —capacidad que difiere en diversas fases de desarrollo—, es un factor de lo que ha dado en llamarse la fertilidad natural del suelo, del mismo modo en que lo es su composición química y sus otros atributos naturales.

Presuponemos, en consecuencia, un estadio dado en el desarrollo de la agricultura. Suponemos además que la

jerarquía de los tipos de suelo ha sido calculada con relación a esta fase del desarrollo, tal como siempre se da el caso, naturalmente, para las inversiones simultáneas de capital en los diversos terrenos. Entonces puede representarse la renta diferencial en sucesión ascendente o descendente, pues pese a que la secuencia está dada para la totalidad de los terrenos realmente cultivados, siempre se ha producido un movimiento sucesivo en el cual se ha formado esa secuencia.

Supongamos 4 tipos de suelo, A, B, C y D. Supongamos además que el precio de un *quarter* de trigo es = £ 3, o sea 60 chelines. Puesto que la renta es mera renta diferencial, para la tierra peor este precio de 60 chelines por *quarter* es igual a los costos de producción, es decir que es igual al capital más la ganancia media.

Sea A ese suelo de peor calidad, y digamos que por un desembolso de 50 chelines, rinde 1 *quarter* = 60 chelines, es decir, 10 chelines de ganancia o un 20 %.

Supongamos que, por igual desembolso, B rinde 2 *quarters* = 120 chelines. Habría 70 chelines de ganancia o una plusganancia de 60 chelines.

Digamos que, por idéntico desembolso, C rinde 3 *quarters* = 180 chelines; ganancia global = 130 chelines; plusganancia = 120 chelines.

Supongamos que D rinde 4 *quarters* = 240 chelines = 180 chelines de plusganancia.

Tendríamos entonces la siguiente secuencia:

Cuadro I

Tipos de suelo	Producto		Capital desembolsado	Ganancia		Renta	
	Qrs	ch		Qrs	ch	Qrs	ch
A	1	60	50	1/6	10	—	—
B	2	120	50	1 1/6	70	1	60
C	3	180	50	2 1/6	130	2	120
D	4	240	50	3 1/6	190	3	180
Total	10	600				6	360

Las respectivas rentas fueron: para D = 190 chelines — 10 chelines, o la diferencia entre D y A; para C = 130 — 10 chelines, o la diferencia entre C y A; para B = 70 — 10 chelines, o la diferencia entre B y A; y la renta global para B, C y D = 6 *quarters* = 360 chelines, igual a la suma de las diferencias de D y A, C y A, y B y A.

Esta secuencia, que representa un producto dado en un estado de cosas dado, también puede presentarse, considerándola abstractamente (y ya hemos expuesto las razones por las cuales ese caso puede asimismo darse en la realidad), tanto en sucesión descendente (descendiendo desde D hasta A, es decir desde el suelo fértil hacia el suelo cada vez menos fértil) como en sucesión ascendente (ascendiendo desde A hasta D, desde un suelo relativamente estéril hacia el suelo cada vez más fértil), y por último se la puede presentar de manera alternada, ora descendiendo, ora ascendiendo, como por ejemplo de D a C, de C a A, y de A a B.

En la secuencia descendente, el proceso fue el que sigue: el precio del *quarter* aumenta paulatinamente, por ejemplo de 15 a 60 chelines. Tan pronto como los 4 *quarters* (en lugar de los cuales es posible imaginar millones) producidos por D ya no bastaban, el precio del trigo aumentó a tal punto, que C podía suministrar el aporte faltante. Es decir, que el precio debió haber aumentado a 20 chelines por *quarter*. No bien el precio del trigo aumentó a 30 chelines por *quarter* pudo comenzarse el cultivo de B, y en cuanto aumentó a 60 pudo comenzarse el cultivo de A, sin que el capital empleado para ello debiese contentarse con una tasa de ganancia menor del 20%. Por lo tanto, se formó una renta para D, primeramente de 5 chelines por *quarter* = 20 chelines por los 4 *quarters* que produce; luego de 15 chelines por *quarter* = 60 chelines, y luego de 45 chelines por *quarter* = 180 chelines por 4 *quarters*.

Si la tasa de ganancia de D también era, originariamente = 20%, su ganancia global sobre los 4 *quarters* también era sólo de 10 chelines, lo cual empero representaba más grano con un precio para el mismo de 15 chelines, que con un precio de 60 chelines. Pero puesto que el grano entra en la reproducción de la fuerza de trabajo, y que de cada *quarter* una parte debe reponer salario, mientras que la otra debe reponer capital constante, bajo tal supuesto el plusvalor fue más elevado, y por consiguiente también, bajo circunstancias en lo demás constantes, la tasa de ganancia. (Investigar aún en particular y más en detalle la cuestión acerca de la tasa de ganancia.)

Si en cambio la secuencia era inversa, y el proceso comenzó por A, no bien debió iniciarse el cultivo de nuevas tierras laborables el precio del *quarter* ascendió primeramente por encima de los 60 chelines; pero puesto que B proporcionaba el suministro necesario, de 2 *quarters*, volvió a disminuir a 60 chelines; pues si bien B producía el *quarter* a 30 chelines, lo vendía a 60 porque su oferta apenas bastaba para cubrir la demanda. De esta manera se formó una renta, primero de 60 chelines para B, y de la misma manera para C y D; ello siempre suponiendo que, pese a que ambos entregaban el *quarter* a un valor real de 20 y 15 chelines, respectivamente, el precio de mercado permaneció en 60 chelines porque la oferta del *quarter* suministrado por A seguía siendo necesaria para satisfacer las necesidades globales. En este caso, el ascenso de la demanda por encima de las necesidades satisfechas primeramente por A, y luego por A y B, no habrá sido el causante de que B, C y D pudieran ser sucesivamente cultivados, sino que, en general, se extendió el campo del cultivo y casualmente las tierras más fértiles sólo cayeron con posterioridad dentro de su ámbito.

En la primera secuencia, con el aumento del precio aumentaría la renta y disminuiría la tasa de ganancia. Esta disminución podría verse total o parcialmente paralizada en virtud de circunstancias contrarrestantes; más adelante entraremos más en detalle acerca de este punto. No hay que olvidar que la tasa general de ganancia no está uniformemente determinada por el plusvalor en todas las esferas de la producción. No es la ganancia agrícola la que determina la ganancia industrial sino a la inversa. Pero acerca de este punto nos extenderemos más adelante.

En la segunda secuencia, la tasa de ganancia sobre el capital desembolsado seguiría siendo la misma; la masa de ganancia se representaría en menor cantidad de grano; pero el precio relativo de éste habría aumentado, en comparación con otras mercancías. Sólo que el aumento de la ganancia, cuando el mismo se produce, en lugar de fluir hacia los bolsillos de los arrendatarios industriales y presentarse como ganancia en aumento, se separaría de la ganancia en la forma de renta. Pero, bajo el supuesto enunciado, el precio del grano permanecería estacionario.

El desarrollo y el aumento de la renta diferencial permanecerían constantes, tanto en el caso de precios constantes como en el de precios en alza, y tanto en el caso de progreso continuo de suelos peores hacia suelos mejores, como en el de la regresión continua de suelos mejores hacia suelos peores.

Hasta aquí hemos supuesto 1) que el precio aumenta en una secuencia, mientras que permanece estacionario en la otra, y 2) que se procede constantemente de suelos mejores hacia otros peores, o, a la inversa, desde suelos peores hacia otros mejores.

Pero supongamos que las necesidades de trigo aumenten de los 10 *quarters* originarios a 17; además, que el suelo inferior A resulte desplazado por otro suelo A, que suministra $1\frac{1}{3}$ *quarter* a un costo de producción de 60 chelines (50 chelines de costo más 10 chelines para un 20 % de ganancia), cuyo precio de producción por *quarter* es, pues, = 45 chelines; o también que, como consecuencia de un continuado cultivo racional, el antiguo suelo A haya mejorado, o se lo haya cultivado de modo más productivo manteniendo constantes los costos, por ejemplo mediante la introducción de tréboles, etc., de modo que su producto aumenta a $1\frac{1}{3}$ *quarters* manteniéndose constante el adelanto de capital. Supongamos además que los tipos de suelo B, C y D hayan seguido brindando el mismo producto, pero que también se haya comenzado el cultivo de nuevos tipos de suelo A', de una fertilidad intermedia entre A y B, además B' y B'', de una fertilidad intermedia entre B y C; en este caso se verificarían los siguientes fenómenos.

Primero: el precio de producción del *quarter* de trigo o su precio regulador de mercado habría disminuido de 60 a 45 chelines, o sea en un 25 %.

Segundo: se habría procedido simultáneamente de un suelo más fértil a otro menos fértil, y de uno menos fértil a otro más fértil. El suelo A' es más fértil que A, pero menos fértil que los suelos B, C y D, cultivados hasta el presente; y B' y B'' son más fértiles que A, A' y B, pero menos fértiles que C y D. En consecuencia, la sucesión se habrá producido según un recorrido zigzagueante; no se habría avanzado hacia un suelo absolutamente menos fértil con respecto a A, etc., pero sí hacia un suelo relativamente menos fértil, en comparación con

los tipos de suelo C y D, más fértiles hasta el presente; por otra parte, no se habría procedido hacia un suelo absolutamente más fértil, pero sí hacia uno relativamente más fértil con respecto al menos fértil hasta el presente, esto es, con respecto a A, o bien a A y B, respectivamente.

Tercero: la renta sobre B habría disminuido; otro tanto habría ocurrido con la renta de C y D; pero el monto global de las rentas, expresado en granos, habría aumentado de 6 *quarters* a $7\frac{2}{3}$; la superficie de los predios cultivados y que generan renta habría aumentado, así como la masa del producto, de 10 *quarters* a 17. La ganancia, aunque invariable para A, habría aumentado, expresada en grano; pero la propia tasa de ganancia habría podido aumentar, por hacerlo el plusvalor relativo. En ese caso, a causa del abaratamiento de los medios de subsistencia, habría disminuido el salario, y por lo tanto el desembolso en materia de capital variable y también, consecuentemente, el desembolso total. En dinero, el monto global de las rentas habría disminuido de 360 chelines a 345.

Formulemos aquí la nueva secuencia.

Cuadro II

Tipos de suelo	Producto		Inversión de capital	Ganancia		Renta		Precio de producción por <i>qr</i>
	<i>Qrs</i>	ch		<i>Qrs</i>	ch	<i>Qrs</i>	ch	
A	$1\frac{1}{3}$	60	50	$\frac{2}{10}$	10	—	—	45
A'	$1\frac{2}{3}$	75	50	$\frac{2}{10}$	25	$\frac{1}{3}$	15	36
B	2	90	50	$\frac{8}{10}$	40	$\frac{2}{3}$	30	30
B'	$2\frac{1}{3}$	105	50	$1\frac{2}{10}$	55	1	45	$25\frac{5}{7}$ ^a
B''	$2\frac{2}{3}$	120	50	$1\frac{8}{10}$	70	$1\frac{1}{3}$	60	$22\frac{1}{2}$
C	3	135	50	$1\frac{8}{10}$	85	$1\frac{1}{3}$	75	20
D	4	180	50	$2\frac{8}{10}$	130	$2\frac{1}{3}$	120	15
Total	17					$7\frac{2}{3}$	345	

Por último, si los tipos de suelo A, B, C y D se cultivaban como siempre, pero acrecentándose su capacidad de rendimiento de modo tal que A produjese 2 *quarters* en lugar de 1, B 4 *quarters* en lugar de 2, C 7 *quarters* en lugar de 3, y D 10 *quarters* en lugar de 4, de modo que las mismas causas hayan operado de manera diversa sobre los diferentes tipos de suelo, la producción global habría aumentado de 10 *quarters* a 23. Supongamos que, a causa del aumento de la población y de la rebaja

^a En la 1ª edición, " $25\frac{2}{7}$ ".

del precio, la demanda haya absorbido esos 23 *quarters*; en tal caso obtendríamos el siguiente resultado:

Cuadro III

Tipos de suelo	Producto		Inversión de capital	Precio de producción por <i>qr</i>	Ganancia		Renta	
	<i>Qrs</i>	ch			<i>Qrs</i>	ch	<i>Qrs</i>	ch
A	2	60	50	30	$\frac{1}{3}$	10	0	0
B	4	120	50	15	$2\frac{1}{3}$	70	2	60
C	7	210	50	$8\frac{4}{7}$	$5\frac{1}{3}$	160	5	150
D	10	300	50	6	$8\frac{1}{3}$	250	8	240
Total	23						15	450

Al igual que en los cuadros restantes, las relaciones numéricas son aquí arbitrarias, pero los supuestos, totalmente racionales.

El supuesto primero y principal es el de que el mejoramiento de la agricultura tiene una acción disímil sobre diversos tipos de suelo; en este caso, su influencia es mayor sobre los mejores tipos de suelo, C y D, que sobre A y B. La experiencia ha demostrado que esto es así, por regla general, aunque puede producirse el caso inverso. Si el mejoramiento influyese más sobre los suelos mejores que sobre los peores, la renta sobre estos últimos habría disminuido en lugar de aumentar. Con el crecimiento absoluto de la fertilidad de todos los tipos de suelo se presupone, no obstante y al mismo tiempo, y en el cuadro, el aumento de la fertilidad relativa superior en los tipos de suelo mejores C y D; por consiguiente, un aumento de la diferencia del producto en caso de igual inversión de capital, y por ende un aumento de la renta diferencial.

El segundo supuesto es que las necesidades globales se mantienen a la par del crecimiento del producto global. *Primero*, no es necesario imaginar ese crecimiento como ocurrido en forma repentina, sino paulatina, hasta quedar establecida la secuencia III. *Segundo*, es un error sostener que el consumo de medios de subsistencia necesarios no aumente con su abaratamiento. La derogación de las leyes cerealeras^[39] en Inglaterra (véase Newman^[210]) ha demostrado lo contrario, y la idea opuesta sólo se originó porque grandes y súbitas diferencias en las cosechas, debidas sólo a factores climáticos, provocan en los precios de los cereales ora una baja, ora un alza desproporcionadas. Si en este caso no se le da tiempo al súbito y fugaz abaratamiento para ejercer toda su influencia sobre la expansión

del consumo, ocurre lo contrario cuando el abaratamiento emana del descenso del propio precio regulador de la producción, es decir cuando es duradero. *Tercero*: una parte de los cereales puede consumirse como aguardiente o como cerveza. Y el consumo creciente de esos dos artículos no está confinado, en modo alguno, dentro de límites estrechos. *Cuarto*: esta cuestión depende en parte del crecimiento de la población, mientras que en parte el país puede ser un país exportador de granos, como lo fue Inglaterra hasta más allá de mediados del siglo XVIII, de modo que las necesidades no están reguladas por los límites del consumo puramente nacional. *Por último*, el aumento y el abaratamiento de la producción de trigo puede tener como consecuencia que el trigo se convierta en alimento principal de las masas populares en lugar del centeno o la avena, es decir que el mercado para el trigo crezca ya por esa sola razón, así como al reducirse el producto y aumentar el precio puede producirse el caso inverso. Bajo estas hipótesis, pues, y dadas las relaciones numéricas supuestas, la secuencia III da por resultado que el precio por *quarter* disminuya de 60 chelines a 30, es decir en un 50 %, que la producción, en comparación con la secuencia I, aumente de 10 *quarters* a 23, es decir en un 130 %; que la renta sobre el suelo B permanezca estacionaria, elevándose en un 25 % sobre C y en un 33 $\frac{1}{3}$ % sobre D, y que el monto global de las rentas aumente de £ 18 a £ 22 $\frac{1}{2}$, es decir, en un 25 %.^a

De la comparación entre los tres cuadros (de los cuales la secuencia I debe considerarse de dos maneras, como ascendiendo de A a D y descendiendo de D a A), que pueden considerarse como gradaciones dadas en un estado dado de la sociedad —por ejemplo, coexistiendo en tres países diferentes— o bien como sucediéndose en diversos períodos del desarrollo de un mismo país, resulta:

1) Que la secuencia, una vez concluida —cualquiera que haya sido la marcha de su proceso de formación— siempre aparece de tal manera que resulta descendente; pues para la consideración de la renta siempre se partirá

^a En la 1ª edición: "que la renta sobre el suelo B permanezca estacionaria, se duplique sobre C y más que se duplique sobre D, y que la renta global aumente de £ 18 a £ 22, es decir en 22 $\frac{1}{2}$ %".

primeramente del suelo que da el máximo de renta, y sólo en último término se llegará al que no devenga renta alguna.

2) El precio de producción del peor suelo, que no da renta alguna, es siempre el que regula el precio de mercado, pese a que este último, en el cuadro I, cuando el mismo se formó en secuencia ascendente, sólo permanecería estacionario por el hecho de cultivarse tierras cada vez mejores. En este caso, el precio del grano producido en la mejor tierra es el que regula, en la medida en que dependa de la cantidad producida por ella la proporción en que la tierra A siga actuando como regulador. Si B, C y D produjesen por encima de las necesidades, A dejaría de ejercer una acción reguladora. En eso piensa Storch cuando sostiene que el mejor tipo de suelo es el que ejerce la acción reguladora.^[211] De este modo, el precio de los cereales norteamericanos regula el de los ingleses.

3) La renta diferencial surge de la diferencia dada en la fertilidad natural del tipo de suelo (prescindimos aún aquí de la ubicación), según el grado de desarrollo del cultivo dado en cada caso, vale decir de la extensión limitada de las mejores tierras, y de la circunstancia de que deben invertirse capitales iguales en tipos de suelos desiguales, que, por consiguiente, arrojan un producto desigual para el mismo capital.

4) La existencia de una renta diferencial y de una renta diferencial graduada puede emanar tanto en escala descendente, por avance de una tierra mejor a otra peor, o bien a la inversa, por avance desde una tierra peor hacia otra mejor, al igual que por un recorrido zigzagueante en direcciones alternadas. La secuencia I puede formarse tanto por avance desde D hacia A como desde A hacia D. La secuencia II comprende movimientos de ambas clases.

5) Según su modo de formación, la renta diferencial puede formarse con un precio estacionario, ascendente o descendente, del producto del suelo. En el caso del precio decreciente, la producción global y el monto global de las rentas pueden aumentar, formándose renta sobre tierras carentes de ella hasta el presente, a pesar de que el suelo peor A haya sido desplazado por otro mejor o haya mejorado de por sí, y aunque la renta les corresponda a otros tipos de suelo mejores, e incluso a los mejores tipos de tierras (cuadro II); este proceso también puede estar vinculado con una disminución del monto global de las rentas

(en dinero). Por último, en el caso de precios declinantes debidos a un mejoramiento general de los cultivos, de modo que disminuyan el producto y el precio del producto del suelo peor, la renta puede permanecer inalterada o disminuir en una parte de las tierras de buena calidad, pero aumentar en los mejores tipos de suelos. La renta diferencial de cada suelo, en comparación con el peor de los suelos, depende no obstante del precio, por ejemplo, del *quarter* de trigo, si está dada la diferencia en la masa de productos. Pero si está dado el precio dependerá de la magnitud de la diferencia en la masa de productos, y si al aumentar la fertilidad absoluta de todos los suelos aumenta relativamente más la de las mejores clases de tierra que la de las peores, también aumentará con ello la magnitud de esta diferencia. Así (cuadro I), para un precio de 60 chelines, la renta sobre D está determinada por su producto diferencial con respecto a A, es decir por el excedente de 3 *quarters*; por consiguiente, la renta es $= 3 \times 60 = 180$ chelines. Pero en el cuadro III, en el cual el precio es $= 30$ chelines, está determinada por la masa del producto excedentario de D con respecto a A $= 8$ *quarters*, pero $8 \times 30 = 240$ chelines.

Con ello desaparece el primer supuesto erróneo de la renta diferencial, tal como aún predomina en West, Malthus y Ricardo: el que presupone necesariamente un avance hacia suelos cada vez peores, o una fertilidad constantemente decreciente de la agricultura.^[212] Como hemos visto, puede producirse con un avance hacia suelos cada vez mejores; puede producirse cuando un suelo mejor asume la posición inferior en lugar del peor suelo anterior; puede estar vinculada con un progreso ascendente en la agricultura. Su única condición es la desigualdad de los tipos de suelo. En la medida en que entra en consideración el desarrollo de la productividad, supone que el acrecentamiento de la fertilidad absoluta del área [cultivada] total no anula esta desigualdad, sino que la acrecienta, la deja estacionaria, o solamente la reduce.

Desde comienzos hasta mediados del siglo XVIII prevaleció en Inglaterra, a pesar del precio decreciente del oro y de la plata, una permanente baja en los precios de los cereales junto a un crecimiento simultáneo (considerando el período en su integridad) de la renta [por acre], de la renta global [Rental], de la extensión de las tierras culti-

vadas, de la producción agrícola y de la población. Esto corresponde al cuadro I y se combina con el cuadro II en línea ascendente, pero de tal suerte que el peor suelo A es objeto de mejoras o se lo margina del cultivo cerealero; lo cual no significa, empero, que no se lo haya empleado con otros fines agrícolas o industriales.

Desde comienzos del siglo XIX (indicar la fecha con mayor precisión) hasta 1815 se produce un continuo aumento de los precios de los cereales, con un constante crecimiento de la renta [por acre], de la renta global, de la extensión de las tierras cultivadas, de la producción agrícola y de la población. Esto corresponde al cuadro I en línea descendente. (Incorporar aquí una cita acerca del cultivo de tierras peores en aquella época.)

En tiempos de Petty y Davenant se registran quejas de la gente de campo y de los terratenientes acerca de mejoras y roturaciones; disminución de la renta en las mejores tierras, aumento del monto global de las rentas por ampliación de las tierras que devengan renta.

(Agregar luego otras citas referentes a estos tres puntos; asimismo, acerca de la diferencia en la fertilidad de las diferentes partes cultivadas del suelo de un país.)

En general, al considerar la renta diferencial debe observarse que el valor de mercado se halla situado siempre por encima del precio global de producción de la masa de productos. Tomemos, por ejemplo, el cuadro I. Los 10 *quarters* de producto global se venden a 600 chelines, porque el precio de mercado está determinado por el precio de producción de A, que asciende a 60 chelines por *quarter*. Pero el precio real de producción es:

A	1 <i>qr.</i> = 60 ch.;	1 <i>qr.</i> = 60 ch.
B	2 <i>qrs.</i> = 60 ch.;	1 <i>qr.</i> = 30 ch.
C	3 <i>qrs.</i> = 60 ch.;	1 <i>qr.</i> = 20 ch.
D	4 <i>qrs.</i> = 60 ch.;	1 <i>qr.</i> = 15 ch.
10 <i>qrs.</i> = 240 ch.;		promedio 1 <i>qr.</i> = 24 ch.

El precio de producción real de los 10 *quarters* es de 240 chelines; se venden a 600, es decir un 250 % más caros. El precio medio real de 1 *quarter* es de 24 chelines; el precio de mercado es de 60 chelines, es decir también un 250 % más caro.

Es ésta la determinación mediante el valor de mercado, tal como el mismo se impone sobre la base del modo capi-

talista de producción, por medio de la competencia; ésta engendra un valor social falso. Eso surge de la ley del valor de mercado, a la cual se someten los productos del suelo. La determinación del valor de mercado de los productos, es decir también de los productos del suelo, es un acto social, aunque socialmente inconsciente y no intencional, que se basa de manera necesaria en el valor de cambio del producto y no en el suelo ni en las diferencias en su fertilidad. Si se imagina abolida la forma capitalista de la sociedad, y la sociedad organizada como una asociación consciente y planificada, los 10 *quarters* representarían una cantidad de tiempo de trabajo autónomo igual a la que se halla contenida en 240 chelines. Por consiguiente, la sociedad no compraría ese producto del suelo por una cantidad 2 veces y media mayor que el tiempo de trabajo real que se encierra en él; con ello desaparecería la base de una clase de terratenientes. Esto obraría exactamente igual que un abaratamiento del producto por igual monto en virtud de una importación extranjera. Y así como es correcto decir que —conservándose el modo de producción actual, pero suponiendo que la renta diferencial fuese a parar a manos del estado— los precios de los productos del suelo permanecerían inalterados de permanecer constantes las demás circunstancias, es un error afirmar que el valor de los productos permanecería inalterado si se sustituyese a la producción capitalista por la asociación. La identidad del precio de mercado para mercancías de la misma clase es el modo en que se impone el carácter social del valor sobre la base del modo capitalista de producción, y, en general, de la producción basada en el intercambio de mercancías entre *individuos*. Lo que la sociedad, considerada como consumidor, paga de más por los productos agrícolas, lo que constituye un déficit en la realización de su tiempo de trabajo en producción agraria, constituye ahora el superávit para una parte de la sociedad: los terratenientes.

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

No sólo se trata de la renta por acre o por hectárea, en general de la diferencia entre precio de producción y precio de mercado o entre precio de producción individual y general por acre, sino que también depende del número de acres de cada tipo de suelo que se hallan en cultivo. La

importancia sólo afecta aquí en forma inmediata a la magnitud de la renta global [Rental], es decir, de la renta total de toda la superficie cultivada; pero al mismo tiempo nos sirve de transición para el desarrollo del ascenso de la *tasa de la renta*, aunque no aumenten los precios ni las diferencias en la fertilidad relativa de los tipos de suelo, al disminuir los precios. Teníamos anteriormente:

Cuadro I

Tipos de suelo	Acre	Costo de producción	Producto Qrs	Renta En granos	Renta En dinero
A	1	3	1	0	0
B	1	3	2	1	3
C	1	3	3	2	6
D	1	3	4	3	9
Total	4		10	6	18

Supongamos ahora que el número de acres cultivados se duplique en cada clase, y tendremos:

Cuadro Ia

Tipos de suelo	Acre	Costo de producción	Producto Qrs	Renta En granos	Renta En dinero
A	2	6	2	0	0
B	2	6	4	2	6
C	2	6	6	4	12
D	2	6	8	6	18
Total	8		20	12	36

Supongamos aún otros dos casos, el primero, en que la producción se extienda a los dos tipos de suelo inferiores, es decir de la siguiente manera:

Cuadro Ib

Tipos de suelo	Acre	Costo de producción por acre	Costo de producción total	Producto Qrs	Renta En granos	Renta En dinero
A	4	3	12	4	0	0
B	4	3	12	8	4	12
C	2	3	6	6	4	12
D	2	3	6	8	6	18
Total	12		36	26	14	42

y finalmente una extensión desigual de la producción y de la tierra cultivada en las cuatro clases de suelo:

Cuadro Ic

Tipos de suelo	Acre	Costo de producción por acre	Costo de producción total	Producto Qrs	Renta En granos	Renta En dinero
A	1	3	3	1	0	0
B	2	3	6	4	2	6
C	5	3	15	15	10	30
D	4	3	12	16	12	36
Total	12		36	36	24	72

En primera instancia, en todos estos casos —I, Ia, Ib, Ic— la renta por acre permanece constante, pues de hecho, el resultado que produce la misma masa de capital por cada acre del mismo tipo de suelo ha permanecido inalterado; sólo se ha supuesto lo que en cualquier país sucede en cualquier instante dado, y es que los diversos tipos de suelo participan en determinadas proporciones en el suelo global cultivado; y lo que ocurre constantemente en dos países comparados entre sí, o en un mismo país en diversos momentos, que es que se modifica la proporción en la cual se distribuye entre esos tipos de suelo el suelo cultivado total.

Si comparamos Ia con I, veremos que si el cultivo de las tierras de las cuatro clases crece en la misma proporción, con la duplicación de los acres cultivados se duplica la producción global, así como la renta en grano y en dinero.

Pero si comparamos sucesivamente Ib y Ic con I, hallaremos en ambos casos una triplicación que se produce en la superficie de las tierras sometidas al cultivo. En ambos casos asciende de 4 acres a 12, pero en Ib las clases A y B —de las cuales A no da renta, y B devenga la renta diferencial más exigua —tienen la proporción más significativa del incremento, es decir que de los 8 nuevos acres cultivados corresponden 3 a A y 3 a B, con un total de 6, mientras que a C y a D les corresponden solamente 1 acre a cada uno, con un total de 2. Dicho en otras palabras: las $\frac{3}{4}$ partes del incremento les corresponden a A y B, y sólo $\frac{1}{4}$ parte del mismo, a C y D. Dando esto por supuesto, en Ib, comparado con I, no corresponde a una extensión triplicada del cultivo un producto triplicado, ya que el producto no se eleva de 10 a 30, sino sólo a 26. Por otra parte, puesto que una parte significativa del incremento se ha verificado en A, que no arroja renta, y que del incremento sobre las tierras mejores la parte principal recayó en la clase B, la renta en grano sólo ascendió de 6 *quarters*

a 14, mientras que la renta en dinero se elevó de £ 18 a £ 42.

Si en cambio comparamos *Ic* con *I*, donde la tierra que no abona renta no crece absolutamente en extensión, la que abona una renta mínima sólo crece escasamente, mientras que el grueso del incremento recae sobre *C* y *D*, hallamos que con la triplicación de la superficie de terreno cultivada la producción ha aumentado de 10 *quarters* a 36, es decir, a más del triple; la renta en grano de 6 *quarters* a 24, o sea al cuádruple; asimismo, la renta en dinero de £ 18 a £ 72.

En todos estos casos, como es natural, el precio del producto del suelo permanece estacionario; en todos los casos aumenta el monto global de las rentas con la extensión del cultivo, mientras éste no se efectúe en forma exclusiva en el peor de los suelos, que no abona renta alguna. Pero este aumento es diferente. En la misma proporción en que se produce la extensión a los tipos mejores de suelo, y, por consiguiente, en que la masa de los productos aumenta no sólo en proporción a la extensión de la tierra, sino con mayor celeridad aun, aumenta la renta en grano y en dinero. En la proporción en que la peor de las tierras y los tipos de suelo cercanos a ésta participan de manera preferencial en la extensión (para lo cual se supone que el peor suelo es de una clase constante), el monto global de las rentas no aumenta en proporción a la extensión del cultivo. Por lo tanto, dados dos países en los que el suelo *A*, que no arroja renta alguna, es de la misma índole, la renta global se halla en proporción inversa a la parte alícuota que constituyen los tipos de suelo peor y los de menor calidad en el área global del suelo cultivado, y por ello es también inversamente proporcional a la masa del producto en caso de igual inversión de capital en superficies globales de igual magnitud. La relación entre la cantidad del peor suelo cultivado y del mejor, dentro de la superficie global de tierras de un país, influye, pues, de manera inversa sobre el monto global de las rentas que la relación entre la calidad del peor suelo cultivado y los mejores y óptimos influye sobre la renta por acre, y por consiguiente, bajo circunstancias en lo demás iguales, también sobre la renta global. La confusión de estos dos factores ha dado origen a toda clase de objeciones erróneas contra la renta diferencial.

En consecuencia, el monto global de las rentas aumenta por mera extensión del cultivo y por el concomitante empleo más amplio de capital y trabajo aplicados al suelo.

Pero el punto más importante es el que sigue. Pese a que, conforme a nuestro supuesto, la relación entre las rentas de los diversos tipos de suelo, calculados por acre, permanece constante, y por ende también la tasa de renta, considerada con relación al capital desembolsado por cada acre, se revela lo siguiente. Si comparamos *Ia* con *I* —el caso en el cual el número de acres cultivados se ha incrementado proporcionalmente, así como la inversión de capital en los mismos—, hallaremos que, así como la producción global ha crecido proporcionalmente a la superficie de cultivo incrementada, es decir que ambas se han duplicado, ocurre otro tanto con la renta global. Ésta ha aumentado de £ 18 a £ 36, exactamente de la misma manera como el número de acres ha aumentado de 4 a 8.

Si consideramos la superficie global de 4 acres, entonces el monto global de las rentas sobre ella ascendió a £ 18, es decir que la renta media, incluyendo la tierra que no devenga rentas, ascendió a £ 4 ½. De esta manera, por ejemplo, podría efectuar sus cálculos un terrateniente dueño de los 4 acres, y así se calcula estadísticamente la renta media sobre todo un país. La renta global de £ 18 resulta al emplear un capital de £ 10. A la relación entre esos dos guarismos la denominamos tasa de renta; en este caso asciende al 180 %.

La misma tasa de renta resulta en *Ia*, donde se han cultivado 8 acres en lugar de 4, pero todos los tipos de suelo han participado en igual proporción en el incremento. La renta global de £ 36, para 8 acres y £ 20 de capital empleado, arroja una renta media de £ 4 ½ por acre y una tasa de renta del 180 %.

Consideremos en cambio *Ib*, donde el incremento se ha producido especialmente en los dos tipos de suelo inferiores, y tendremos una renta de £ 42 sobre 12 acres, es decir una renta media de £ 3 ½ por acre. El capital global desembolsado es de £ 30, y por lo tanto la tasa de renta es = 140 %. Por consiguiente, la renta media por acre ha disminuido en £ 1, y la tasa de renta se ha reducido del 180 al 140 %. Por ende aquí, al aumentar la renta global de £ 18 a £ 42, se produce una baja de la renta media, calculada tanto por acre como con respecto al capi-

tal; del mismo modo que aumenta la producción, pero no en forma proporcional. Ocurre esto a pesar de que la renta sobre todos los tipos de suelo —tanto por acre como con respecto al capital desembolsado— permanece constante. Esto sucede porque las $\frac{3}{4}$ partes del incremento recaen sobre el suelo A, que no da renta, y sobre el suelo B, que sólo devenga la renta mínima.

Si en el caso *Ib* la expansión global sólo se hubiese producido en el suelo A, tendríamos 9 acres en A, 1 en B, 1 en C y 1 en D. El monto global de las rentas seguiría siendo de £ 18, mientras que la renta media por acre sobre los 12 acres sería, por consiguiente, de £ $1\frac{1}{2}$; y £ 18 de renta sobre £ 30 de capital desembolsado, vale decir una tasa de renta del 60 %. La renta media, calculada tanto por acre como sobre el capital empleado, habría disminuido mucho, mientras que el monto global de las rentas no habría aumentado.

Comparemos finalmente *Ic* con *I* y *Ib*. En comparación con *I*, la superficie del suelo se ha triplicado, y asimismo el capital desembolsado. El monto global de las rentas es de £ 72 sobre 12 acres, es decir de £ 6 por acre contra £ $4\frac{1}{2}$ en el caso *I*. La tasa de renta sobre el capital desembolsado (£ 72: £ 30) es del 240 %, en lugar del 180 %. El producto global se ha acrecentado de 10 *quarters* a 36.

En comparación con *Ib*, donde el número total de acres cultivados, el capital empleado y las diferencias entre los tipos de suelo cultivados son los mismos, pero la distribución es diferente, el producto es de 36 *quarters* en lugar de 26, la renta media por acre es de £ 6 en lugar de £ $3\frac{1}{2}$, y la tasa de renta con relación al capital global adelantado de igual magnitud es del 240 %, en lugar del 140 %.

Tanto si consideramos las diversas situaciones planteadas en los cuadros *Ia*, *Ib* y *Ic* como situaciones coexistentes, unas al lado de las otras, en diversos países, o bien como situaciones que se producen sucesivamente en un mismo país, de ese planteo se desprende lo siguiente: en el caso de precio estacionario de los cereales, por permanecer constante el rendimiento del suelo peor, que no devenga renta; en el caso de una diferencia constante en la fertilidad de las diversas clases de suelo cultivadas; en el caso de productos respectivos de igual magnitud, por lo tanto,

provenientes de una inversión de capital de igual magnitud sobre partes alícuotas iguales (acres) de las superficies cultivadas en cada tipo de suelo; en el caso de relación constante entre las rentas por acre de cada tipo de suelo, por consiguiente, y de igual tasa de renta sobre el capital invertido en cada porción de terreno del mismo tipo: *Primero*, el monto de las rentas siempre aumenta con la expansión de la superficie cultivada, y por consiguiente con el aumento de la inversión de capital, salvo el caso en el que todo el incremento se produjese sobre la tierra que no devenga renta. *Segundo*, tanto la renta media por acre (monto global de las rentas dividido por el número global de los acres cultivados) como la tasa media de renta (monto global de las rentas dividido por el capital global desembolsado) pueden variar en forma muy considerable, y precisamente ambas lo harán en el mismo sentido, pero a su vez, y entre sí, en diversas proporciones. Si no tomamos en cuenta el caso en el cual el incremento sólo se produce en el suelo A, que no devenga renta, resultará que la renta media por acre y la tasa media de renta sobre el capital invertido en la agricultura dependen de las partes proporcionales que constituyen las diferentes clases de suelo en la superficie cultivada global; o, lo que resulta ser lo mismo, de la distribución del capital global empleado en los tipos de suelo de diferente fertilidad. Independientemente de que se haya cultivado poco o mucho terreno, y por consiguiente (con excepción del caso en que todo el incremento recaiga sobre A) de que el monto global de las rentas sea mayor o menor, la renta media por acre o la tasa media de renta sobre el capital empleado permanecerá constante mientras no varíen las proporciones de la participación de los diversos tipos de suelo en la superficie global. A pesar del aumento, y aun del considerable aumento, del monto global de las rentas debido a la ampliación del cultivo y el incremento de la inversión de capital, la renta media por acre y la tasa media de renta sobre el capital disminuyen cuando la extensión de las tierras que no devengan renta y de las que sólo arrojan una exigua renta diferencial aumenta más que la de las tierras mejores, que devengan una renta más elevada. A la inversa, la renta media por acre y la tasa media de renta sobre el capital aumenta en la medida en que las mejores tierras constituyen una parte relativa-

mente mayor de la superficie global, y por ello les corresponde proporcionalmente una mayor inversión de capital.

Por consiguiente, si se considera la renta media por acre o por hectárea de todo el suelo cultivado, como ocurre las más veces en las obras de estadística, en las cuales se comparan diferentes países en la misma época o diferentes épocas en un mismo país, se ve que el nivel medio de la renta por acre, y por lo tanto también el monto global de las rentas, corresponden, en ciertas proporciones (aunque en modo alguno avanzan a igual ritmo, sino que, por el contrario, lo hacen a ritmo mucho más acelerado), no a la productividad relativa de la agricultura en un país, sino a la productividad absoluta, es decir a la masa de los productos que brinda, término medio, sobre la misma superficie. Pues cuanta mayor proporción de la superficie global constituyan los tipos de suelo mejores, tanto mayor será la masa de productos en caso de igual inversión de capital, y en una superficie de terreno de igual magnitud, y tanto mayor será la renta media por acre. Y a la inversa en el caso inverso. De esta manera, la renta no parece determinada por la relación de la fertilidad diferencial, sino por la fertilidad absoluta, y con ello parece quedar abolida la ley de la renta diferencial. Por ello se niegan ciertos fenómenos, o bien se trata de explicarlos mediante inexistentes diferencias en los precios medios de los cereales y en la fertilidad diferencial de las tierras cultivadas, fenómenos éstos que simplemente tienen su origen en que la relación del monto global de las rentas tanto con la superficie total del suelo cultivado como con el capital global invertido en el suelo en caso de igual fertilidad del suelo que no devenga renta, y por ende de iguales precios de producción, y en el caso de igual diferencia entre los diversos tipos de suelo, no está determinado solamente por la renta por acre o por la tasa de renta sobre el capital, sino asimismo por el número relativo de acres de cada tipo de suelo en el número total de acres cultivados; o, lo que resulta ser lo mismo, por la distribución del capital global empleado entre los diversos tipos de suelo. Curiosamente, hasta el presente se ha hecho caso omiso, por entero, de esta circunstancia. En todo caso se revela —y esto es importante para el avance de nuestra investigación— que el nivel relativo de la renta media por acre y la tasa

media de renta o la relación entre el monto global de las rentas y el capital global invertido en la tierra pueden aumentar o disminuir en caso de precios constantes, diferencia de fertilidad constante de las tierras cultivadas y renta por acre constante, o bien tasa de renta constante por el capital invertido por acre en cualquier tipo de suelo que realmente devengue renta, o sea por cualquier capital que realmente genere renta, mediante la sola expansión extensiva del cultivo.

Aún deben formularse los siguientes agregados, que en parte también son apropiados para II, con referencia a la forma de la renta diferencial considerada bajo I.

Primero: hemos visto que la renta media por acre o la tasa media de renta sobre el capital pueden aumentar al expandirse el cultivo, manteniéndose estacionarios los precios y constante la fertilidad diferencial de las tierras cultivadas. Una vez que todo el suelo de un país ha sido apropiado, y que la inversión de capital en la tierra, el cultivo y la población han alcanzado determinado nivel —circunstancias que se presuponen todas ellas no bien el modo capitalista de producción se convierte en dominante, apoderándose también de la agricultura—, el precio del suelo no cultivado de las diversas calidades (presuponiendo únicamente la renta diferencial) está determinado por el precio de las tierras cultivadas de igual calidad y ubicación equivalente. El precio es el mismo —luego de deducidos los correspondientes costos de roturación—, pese a que ese suelo no devenga renta. Desde luego que el precio de la tierra no es otra cosa que renta capitalizada. Pero también en el caso de las tierras cultivadas, en el precio sólo se abonan rentas futuras, por ejemplo se pagan adelantadas y de una vez rentas por veinte años, si la tasa de interés vigente es del 5 %. Cuando se vende una tierra se la vende como tierra que devenga renta, y el carácter prospectivo de ésta (que en este caso se considera como un fruto del suelo, lo que sólo es de manera aparente) no distingue la tierra inculta de la cultivada. El precio de las tierras incultas, al igual que su renta, cuya fórmula resumida constituye, es puramente ilusorio mientras esas tierras no se empleen en realidad. Pero está deter-

minado así *a priori*, y se lo realiza no bien se hallan compradores. Por ello, así como la renta media real de un país está determinada por su renta global media anual verdadera y su relación con la superficie cultivada total, el precio de la parte inculca de la tierra está determinado por el precio de la parte cultivada, y por consiguiente es sólo un reflejo de la inversión de capital y de sus resultados en las tierras cultivadas. Puesto que, con excepción de la tierra peor, todos los tipos de suelo devengan renta (y que esa renta, como veremos bajo II, aumenta con la masa del capital y la intensidad del cultivo correspondiente a ella) se forma de esta manera el precio nominal de las tierras incultas, y éstas se convierten así en una mercancía, en una fuente de riqueza para sus poseedores. Esto explica, al mismo tiempo, por qué aumenta el precio de la tierra de toda la región, incluyendo la tierra inculca. (Opdyke.) La especulación con tierras, como por ejemplo en los Estados Unidos, sólo se basa en este reflejo que arrojan el capital y el trabajo sobre el terreno inculca.

Segundo: el avance en la extensión del suelo cultivado en general se produce o bien hacia un suelo peor, o bien en los diversos tipos dados de suelos, en diferentes proporciones, según se hallen presentes. El avance hacia el suelo peor nunca ocurre, como es natural, por libre decisión, sino que —presuponiendo el modo capitalista de producción— sólo puede ser consecuencia de un aumento de los precios y, en cualquier modo de producción, sólo puede ser consecuencia de la necesidad. Sin embargo, no es inevitable que esto sea así. A veces se prefiere un suelo malo a otro relativamente mejor a causa de su ubicación, que resulta decisiva en los países jóvenes en el caso de toda expansión de los cultivos; pero también porque aunque la formación edáfica de una zona determinada se cuente, en general, entre las más fértiles, en particular se hallan abigarradamente mezclados, no obstante, suelos superiores e inferiores, y el suelo de menor calidad debe ser sometido a su cultivo, siquiera sea por su vinculación con el de calidad superior. Si el suelo inferior forma enclaves dentro del superior, éste le confiere la ventaja de la ubicación con respecto a tierras fértiles que no se hallan en conexión con las ya sometidas al cultivo o que están a punto de serlo.

Así, el estado de Michigan fue uno de los primeros estados occidentales^[213] que se convirtió en exportador de granos. Su suelo es pobre, en general. Pero su vecindad con el estado de Nueva York y sus comunicaciones por agua, por medio de los lagos y del canal de Erie, le dieron preferencia, en primera instancia, sobre los estados situados más al oeste, más fértiles por naturaleza. El ejemplo de este estado, en comparación con el estado de Nueva York, nos muestra asimismo la transición de tierras mejores a otras peores. El suelo del estado de Nueva York, en especial su parte occidental, es incomparablemente más fértil, especialmente para el cultivo del trigo. Pero un cultivo esquilante convirtió en estériles estas fértiles tierras, y entonces el suelo de Michigan apareció como de mayor fertilidad.

“En 1838 se embarcó harina de trigo en Buffalo hacia el oeste, principalmente de la región triguera de Nueva York y el Alto Canadá.^[214] En la actualidad, transcurridos [...] 12 años, se traen ingentes suministros de trigo y harina desde el oeste, a lo largo del lago Erie, y se los embarca hacia el este en el canal de Erie, en Buffalo y en el puerto vecino de Blackrock [...]. La exportación de trigo y harina resultó especialmente estimulada por la hambruna europea de 1847 [...]. Ello hizo que el trigo se abaratase en el oeste de Nueva York y que el cultivo triguero se hiciera menos remunerativo; esto indujo a los granjeros de Nueva York a volcarse más hacia la ganadería y la industria lechera, la fruticultura, etc., ramos éstos en los que, en su opinión, el Noroeste^[215] no estará en condiciones de competir directamente con ellos.” (J. W. Johnston, *Notes on North America*, Londres, 1851, I, pp. 222, 223.)

Tercero: es un supuesto falso el de que, en colonias y en general en países jóvenes, que pueden exportar granos a precios más baratos, el suelo es por ello, necesariamente, de mayor fertilidad natural. En este caso, el cereal no sólo se vende por debajo de su valor, sino además por debajo de su precio de producción, es decir por debajo del precio de producción determinado por la tasa media de ganancia en los países más antiguos.

Sí, como dice Johnston (p. 223), “estamos habituados a asociar a estos estados nuevos, desde los cuales llegan anualmente cargamentos de trigo tan grandes a Buffalo, la idea de una gran fertilidad natural y de territorios ilimi-

tados de ricos suelos”, ello depende, en primera instancia, de situaciones económicas. La población íntegra de una región semejante, como por ejemplo Michigan, está casi exclusivamente ocupada, en un principio, en la agricultura, en especial con sus productos masivos, que ella sólo puede cambiar por mercancías industriales y productos tropicales. Por ello, todo su producto excedentario aparece en la forma de granos. Desde un principio, esto distingue los estados coloniales fundados sobre la base del mercado mundial moderno, de los anteriores, y en especial de los de la Antigüedad. Esos países obtienen ya terminados, a través del mercado mundial, productos que, en otras circunstancias, hubiesen debido crear por sí mismos: vestimenta, herramientas, etc. Sólo sobre una base semejante podían los estados sureños de la Unión convertir el algodón en su producto principal. La división del trabajo en el mercado mundial les permite hacerlo. Por eso, si, teniendo en cuenta su juventud y el número relativamente reducido de su población, *parecen* producir una cantidad muy grande de producto excedentario, ello no se debe a la fertilidad de su suelo, ni tampoco a la fecundidad de su trabajo, sino a la forma unilateral de su trabajo y por tanto del producto excedentario en el que el mismo se presenta.

Pero, además, una tierra de cultivo relativamente menos fértil, pero que se cultiva por primera vez y que aún no ha tenido contacto alguno con la civilización, salvo que las condiciones climáticas sean demasiado desfavorables, habrá acumulado —cuando menos en los estratos superiores— tantas sustancias nutritivas, fácilmente solubles, para las plantas, que esa tierra dará, durante prolongado lapso, cosechas sin abono alguno, y ello con un cultivo apenas muy superficial. En el caso de las praderas del Oeste se suma la circunstancia de que las mismas prácticamente no requieren costos de roturación algunos, ya que la naturaleza las ha hecho cultivables.^{33 bis} En territorios menos fértiles de esta índole, el excedente aparece no en virtud de la elevada fertilidad del suelo, vale decir del

^{33 bis} (F. E. — Es precisamente el cultivo, en rápido incremento, de tales regiones de praderas o llanuras, lo que últimamente ha convertido en un hazmerreír la celeberrima tesis malthusiana de que “la población presiona sobre los medios de subsistencia”; tal cultivo, por el contrario ha provocado las lamentaciones de los agricultores, según los cuales la agricultura, y con ella Alemania, se

rendimiento por acre, sino del número de acres que pueden cultivarse de una manera superficial, puesto que este suelo nada le cuesta al agricultor, o, en comparación con países más antiguos, le cuesta una insignificancia. Por ejemplo donde existe el contrato de aparcería, como ocurre en partes de Nueva York, Michigan, Canadá, etc. Una familia cultiva superficialmente unos 100 acres, pongamos por caso, y pese a que el producto por acre no es grande, el producto de los 100 acres rinde un significativo excedente para la venta. A ello se agrega aún el mantenimiento casi gratuito de los animales en las praderas naturales, sin pasturas artificiales. Lo que decide en este caso no es la calidad, sino la cantidad de la tierra. La posibilidad de este cultivo superficial se agotará, como es natural, con mayor o menor rapidez, en forma inversamente proporcional a la fertilidad del nuevo suelo y en proporción directa a la exportación de su producto. “Y sin embargo, un país semejante dará excelentes primeras cosechas, inclusive de trigo; quien extraiga esta primera flor y nata de la tierra podrá enviar al mercado un abundante remanente de trigo” (*loc. cit.*, p. 224). En países de cultivo más antiguo, las relaciones de propiedad, el precio del suelo inculto determinado por el precio del suelo cultivado, etc., imposibilitan esta clase de cultivo extensivo.

No por ello este suelo ha de ser muy fértil, tal como imagina Ricardo, ni solamente hay por qué cultivar tipos de suelo de igual fertilidad, como puede verse de lo que sigue. En el estado de Michigan se sembraron, en 1848, 465.900 acres^b de trigo, los que produjeron 4.739.300 bushels^c o, término medio, 10¹/₂ bushel por acre;^d previa

encamina hacia la ruina si no se pone coto violentamente a los medios de subsistencia, que presionan sobre la población. Pero el laboreo de esas estepas, praderas, pampas, llanos^a etc., se halla apenas en sus comienzos; por consiguiente, el efecto revolucionario sobre la economía rural europea se hará sentir de manera harto diferente que hasta el momento actual.)

^a “Pampas, llanos”: en español en el original.

^b 188.500 hectáreas, aproximadamente.

^c Si Johnston se refiere a bushels norteamericanos o *Winchesters bushels* (de 2.150,4 pulgadas cúbicas), = 1.670.000 hectólitros, aprox. El bushel inglés o *Imperial bushel*, es 3,15 % mayor que el norteamericano.

^d 8,9 hectolitros por hectárea.

deducción del grano de siembra, ello arroja menos de 9 *bushels* por acre.^a De los 29 condados del estado, 2 produjeron, término medio, 7 *bushels*, 3 produjeron 8, 2 produjeron 9, 7 produjeron 10, 6 produjeron 11, 3 produjeron 12, 4 produjeron 13 *bushels*, y sólo hubo uno que produjo 16 y otro que produjo 18 *bushels* por acre (*loc. cit.*, p. 225).

Para el cultivo práctico, una mayor fertilidad del suelo coincide con una mayor posibilidad de aprovechamiento inmediato de esa fertilidad. Esta última puede ser mayor en un suelo pobre por naturaleza que en otro naturalmente rico; pero es la clase de suelo a la cual el colono echará mano en primera instancia, y a la que es forzoso que eche mano en caso de falta de capital.

Por último: la extensión del cultivo a superficies de terreno mayores —abstracción hecha del caso que acabo de considerar, en el cual debe recurrirse a suelos peores que los cultivados hasta el presente— a los diversos tipos de suelo de A hasta D, es decir, por ejemplo, el cultivo de superficies mayores de B y C, no presupone en modo alguno un aumento previo de los precios de los cereales, así como la ampliación anual de la hilatura de algodón, por ejemplo, tampoco requiere un constante aumento de los precios del hilado. Pese a que un significativo aumento o disminución de los precios de mercado influye sobre el volumen de la producción, haciendo abstracción de ello vemos que en los casos de precios medios, cuyo nivel no influye sobre la producción obstaculizándola ni alentándola en forma excepcional, también en la agricultura se verifica constantemente esa sobreproducción relativa (al igual que en todos los demás ramos de la producción explotados de manera capitalista), sobreproducción que de por sí es idéntica a la acumulación, y que en otro modo de producción ocurre directamente en virtud del incremento de la población y en las colonias por inmigración constante. Las necesidades aumentan permanentemente, y en previsión de ello se invierte constantemente nuevo capital en nuevas tierras, aunque, según las circunstancias, para diferentes productos agrícolas. En sí y para sí, es la formación de nuevos capitales lo que acarrea esto. Pero en lo que respecta al

^a 7,8 hectolitros por hectárea.

capitalista individual, éste mide el volumen de su producción por el volumen de su capital disponible, en la medida en que él mismo aún pueda supervisarlos. Lo que tiene en vista es abarcar cuanto sitio le sea posible en el mercado. Si se sobreproduce, no se atribuirá la culpa, sino que se la endilgará a sus competidores. El capitalista individual puede extender su producción, tanto apropiándose de una mayor parte alícuota del mercado dado, como ampliando él mismo el mercado.

CAPÍTULO XL

SEGUNDA FORMA DE LA RENTA DIFERENCIAL (RENTA DIFERENCIAL II)

Hasta aquí sólo hemos considerado la renta diferencial como el resultado de la productividad diferente de iguales inversiones de capital en iguales superficies de terreno de diferente fertilidad, de tal manera que la renta diferencial resultaba determinada por la diferencia entre el rendimiento del capital invertido en el suelo peor, que no devenga renta, y el del capital invertido en el suelo mejor. Teníamos aquí las inversiones de capital coexistiendo en diferentes superficies de terreno, de modo que a toda nueva inversión de capital correspondía un cultivo más extensivo del suelo, una ampliación en la superficie del suelo cultivado. Pero en última instancia, la renta diferencial sólo era, de por sí, el resultado de la diferente productividad de capitales iguales invertidos en el suelo. ¿Puede haber diferencia entre que volúmenes de capital de diferente productividad se inviertan sucesivamente en un mismo predio, y que se los invierta al mismo tiempo en diferentes predios, presuponiendo sólo que los resultados sean los mismos?

Por lo pronto no es posible negar que, en lo que respecta a la formación de la plusganancia, da lo mismo si £ 3 de costos de producción, invertidas en el acre de A, rinden 1 *quarter*, de modo que £ 3 constituyen el precio de producción y el precio regulador de mercado por 1 *quarter*, mientras que £ 3 de costos de producción sobre el acre de B producen 2 *quarters*, y por consiguiente

una plusganancia de £ 3, así como £ 3 de costos de producción sobre el acre de C dan 3 *quarters* y £ 6 de plusganancia, y finalmente £ 3 de costos de producción sobre el acre de D rinden 4 *quarters* y £ 9 de plusganancia; o bien que el mismo resultado se logre si estas £ 12 de costos de producción o esas £ 10 de capital se emplean con los mismos rendimientos y en la misma secuencia en un mismo acre. En todos los casos se trata de un capital de £ 10, cuyas partes de valor de £ 2 ½ cada una se invierten sucesivamente, sin que importe si se las invierte al mismo tiempo en 4 acres de diferente fertilidad, o una tras otra en un mismo acre; a causa de su producto diferente una de dichas partes no arroja plusganancia alguna, mientras que las otras partes arrojan una plusganancia que se halla en relación con la diferencia de su rendimiento por encima de aquella primera inversión que no devenga renta.

Las plusganancias y diversas tasas de plusganancia para diferentes partes de valor de capital se forman de igual manera en ambos casos. Y la renta no es otra cosa que una forma de esa plusganancia, la cual constituye su sustancia. Pero de cualquier manera, en el caso del segundo método se presentan dificultades para la transformación de la plusganancia en renta, para esa trasmutación formal que incluye la transferencia de las plusganancias del arrendatario capitalista al propietario del suelo. De ahí la empeñada resistencia de los arrendatarios ingleses contra una estadística agrícola oficial. De ahí la lucha entre ellos y los terratenientes por la verificación de los resultados reales de su inversión de capital (Morton). Pues la renta se fija al arrendar los terrenos, por lo cual las plusganancias que surgen de la inversión sucesiva de capital fluyen hacia los bolsillos del arrendatario mientras dure el contrato de arrendamiento. De ahí la lucha de los arrendatarios por contratos de arrendamiento prolongados y, a la inversa, la multiplicación de los contratos rescindibles cada año (*tenancies at will*) en virtud de la supremacía de los terratenientes.

Por eso resulta claro desde un principio: si bien para la ley de la formación de las plusganancias tanto da que se inviertan capitales iguales con resultados desiguales en forma simultánea y en superficies de terreno de igual extensión, o que se los invierta de manera sucesiva en el mismo

predio, esto constituye en cambio una significativa diferencia para la transformación de las plusganancias en renta del suelo. Este último método encierra a esa transformación dentro de límites más estrechos, por una parte, y más fluctuantes, por la otra. Ello explica que en países de cultivos intensivos (y, en un sentido económico, no entendemos por cultivos intensivos sino la concentración de capital en una misma porción de terreno, en lugar de su distribución a lo largo de superficies de terreno yuxtapuestas) la actividad del tasador se convierta, tal como lo desarrolla Morton en sus *Resources of Estates*, en una profesión sumamente importante, complicada y difícil. En el caso de mejoras más permanentes del suelo, al expirar el contrato de arrendamiento la fertilidad diferencial artificialmente elevada del suelo coincide con su fertilidad diferencial natural, y por ello coincide la tasación de la renta con la fertilidad diferente entre tipos de suelo, en general. Por el contrario, en la medida en que la formación de plusganancia esté determinada por el nivel del capital de explotación, al llegar éste a cierto nivel, la magnitud de la renta se calcula según la renta media del país, y de ahí que se vele por que el nuevo arrendatario disponga de capital suficiente como para proseguir el cultivo de la misma manera intensiva.

Al considerar la renta diferencial II aún es necesario destacar los puntos siguientes:

Primero: su base y su punto de partida, no sólo histórico, sino en la medida en que afecta su movimiento en cualquier momento dado, lo constituye la renta diferencial I, es decir el cultivo simultáneo, coexistente, de tipos de suelo de diversa fertilidad y ubicación; es decir, el empleo simultáneo, coexistente, de diferentes partes componentes del capital agrícola global en sectores de terreno de diferente calidad.

Desde el punto de vista histórico, esto se comprende por sí solo. En las colonias, los colonos deben invertir poco capital; los agentes principales de la producción son el trabajo y la tierra. Cada jefe de familia individual trata de preparar, para sí y para los suyos, un campo de ocupación independiente, situado junto a los de los demás

colonos. Ese caso debe darse, en general, en la agricultura propiamente dicha, también bajo los modos de producción precapitalistas. En la ganadería ovina, y en la ganadería en general en cuanto ramos autónomos de la producción, ocurre una explotación más o menos colectiva del suelo, y la misma es extensiva desde un comienzo. El modo capitalista de producción parte de modos de producción anteriores, en los cuales los medios de producción, de hecho o de derecho, son propiedad del propio cultivador, en una palabra, de la explotación artesanal de la agricultura. Conforme a la índole de las cosas sólo se desarrolla paulatinamente, a partir de ésta, la concentración de los medios de producción y su transformación en capital frente a los productores directos, convertidos en trabajadores asalariados. En la medida en que el modo capitalista de producción se manifiesta aquí de una manera característica, al principio ello ocurre, en forma fundamental, en el apacentamiento del ganado ovino y la cría de vacunos, pero ello no se verifica con una concentración del capital en una extensión de tierras relativamente pequeña, sino en la producción en escala más bien considerable, de modo que se ahorra en el mantenimiento de caballos y en otros costos de producción; pero de hecho, no mediante el empleo de más capital aplicado al mismo suelo. Además, las propias leyes naturales del cultivo implican que, llegado a cierto nivel del cultivo y a su correspondiente agotamiento del suelo, el capital —considerado aquí, al mismo tiempo, en el sentido de medios de producción ya producidos— se convierta en el elemento decisivo del cultivo. Mientras el terreno cultivado constituye un sector relativamente pequeño en proporción al terreno no cultivado, y la fuerza del suelo no esté agotada aún (y tal caso se da en el predominio de la ganadería y la dieta cárnea durante el período previo a la preponderancia de la agricultura propiamente dicha y de la alimentación vegetal), el nuevo e incipiente modo de producción enfrenta a la producción campesina especialmente en virtud de la superficie de terreno que se cultiva por cuenta de *un solo* capitalista, es decir, una vez más, por el empleo extensivo del capital, aplicado a una superficie de terreno de extensión relativamente considerable. Por consiguiente, cabe sostener desde un comienzo que la renta diferencial I es la base histórica de la cual se parte. Por

otro lado, el movimiento de la renta diferencial II sólo se produce, en cualquier instante dado, en un dominio que constituye, a su vez, el abigarrado fundamento de la renta diferencial I.

Segundo: en la renta diferencial en la forma II se suman, a diferencia de la fertilidad, las diferencias en la distribución del capital (y de capacidad de crédito) entre los arrendatarios. En la manufactura propiamente dicha pronto se forma un mínimo propio de volumen de operaciones para cada ramo de la actividad, y correspondientemente se forma un mínimo de capital por debajo del cual no es posible explotar con éxito una empresa individual. Asimismo, en cada ramo de los negocios se forma un término medio normal de capital que supera este mínimo, y del cual debe disponer y dispone la mayor parte de los productores. Cuanto haya por encima de él, puede formar ganancias extraordinarias; lo que se mantiene por debajo de ese término medio, no percibe la ganancia media. El modo capitalista de producción sólo se apodera en forma lenta y despereja de la agricultura, como puede verse en Inglaterra, el país clásico del modo capitalista de producción en la agricultura. Mientras no exista la libre importación de granos o mientras sus efectos sólo sean limitados por serlo el monto de dicha importación, quienes determinan el precio de mercado son los productores que trabajan en suelos peores, es decir en condiciones de producción más desfavorables que las condiciones medias. Gran parte de la masa global de capital empleada en la agricultura y que se halla, en general, a disposición de ésta, se encuentra en sus manos.

Es verdad, por ejemplo, que el campesino emplea mucho trabajo en su diminuta parcela. Pero es trabajo aislado y despojado de las condiciones objetivas, tanto sociales como materiales de la productividad, privado de las mismas.

Esta circunstancia hace que los arrendatarios realmente capitalistas sean capaces de apropiarse de una parte de la plusganancia; cosa que no ocurriría, cuando menos en lo que a este punto respecta, si el modo capitalista de producción estuviese tan desarrollado en la agricultura como en la manufactura.

Consideremos solamente por ahora la formación de la plusganancia en la renta diferencial II, sin preocuparnos

aún por las condiciones bajo las cuales puede producirse la transformación de esta plusganancia en renta de la tierra.

Resulta claro entonces que la renta diferencial II sólo es una expresión diferente de la renta diferencial I, pero que intrínsecamente coincide con ella. La diferente fertilidad de los distintos tipos de suelo sólo influye en la renta diferencial I en la medida en que hace que los capitales invertidos en la tierra den resultados o productos desiguales, considerados según igual magnitud de los capitales o con arreglo a su magnitud proporcional. El que esa desigualdad se produzca para capitales diferentes, sucesivamente invertidos en la misma porción de terreno, o en el caso de capitales empleados para varias porciones de diferentes tipos de suelo, no puede crear distingos en cuanto a la diferencia de fertilidad o de su producto, y por ende en cuanto a la formación de la renta diferencial para las partes del capital más productivamente invertidas. Sigue siendo el suelo el que, con igual inversión de capital, presenta una fertilidad diferente, sólo que en este caso el mismo suelo cumple, para un capital sucesivamente invertido en diferentes porciones, la misma tarea que desempeñan en I diferentes tipos de suelo para diferentes partes del capital social, de igual magnitud, invertidas en ellos.

Si el mismo capital de £ 10, que en el cuadro I^a ha sido invertido por diferentes arrendatarios, en la forma de capitales independientes de £ 2 ½ cada uno, en sendos acres de los cuatro tipos de suelo A, B, C y D, estuviese invertido en lugar de ello, y en forma sucesiva, en un mismo acre de D, de modo que la primera inversión rindiese 4 *quarters*, la segunda, 3, la tercera, 2 y la última, 1 *quarter* (o también en secuencia inversa), el precio de un *quarter* = £ 3, el que rinde la parte menos productiva del capital, no arrojaría renta diferencial alguna, sino que determinaría el precio de producción, mientras fuese necesario el abastecimiento de trigo, cuyo precio de producción es = £ 3. Y puesto que, con arreglo a nuestro supuesto, se produce de manera capitalista, es decir que el precio de £ 3 incluye la ganancia media que arroja, en general, un capital de £ 2 ½, las otras tres porciones

Véase en el presente volumen, p. 850.

de £ 2 ½ arrojarán plusganancias según la diferencia de ese producto, ya que dicho producto no se vende a su precio de producción, sino al precio de producción de la inversión menos rendidora de £ 2 ½; una inversión que no arroja renta alguna, y en la cual el precio del producto está regulado conforme a la ley general de los precios de producción. La formación de las plusganancias sería la misma que en el cuadro I.

Una vez más se revela aquí que la renta diferencial II presupone la renta diferencial I. Aquí se supone que 1 *quarter* es el mínimo de producto que arroja un capital de £ 2 ½, es decir en el suelo peor. Supongamos, entonces, que el arrendatario del tipo de suelo D, además de las £ 2 ½ que arrojan para él 4 *quarters* y por los cuales paga 3 *quarters* de renta diferencial, emplea en el mismo suelo £ 2 ½ que sólo arrojan para él 1 *quarter*, como el mismo capital en el suelo peor, A. En este caso, ello constituiría una inversión de capital no devengadora de renta, ya que sólo arrojaría para él la ganancia media. No habría plusganancia para transformarse en renta. Pero, por otra parte, tampoco este producto decreciente de la segunda inversión de capital en D tendría influencia alguna sobre la tasa de ganancia. Sería lo mismo que si se invirtieran £ 2 ½ en otro acre nuevo del tipo de suelo A, circunstancia ésta que en modo alguno afecta la plusganancia, y por lo tanto tampoco la renta diferencial de los tipos de suelo A, B, C y D. Pero para el arrendatario, esta inversión adicional de £ 2 ½ en D habría resultado tan ventajosa como resultó, conforme al supuesto, la inversión de las £ 2 ½ originarias en el acre D, pese a que ésta arrojó 4 *quarters*. Si, además, dos nuevas inversiones de capital de £ 2 ½ cada una, le dan 3 y 2 *quarters* de producto adicional, respectivamente, habría vuelto a producirse una disminución, en comparación con el rendimiento de la primera inversión de £ 2 ½ en D, que fue de 4 *quarters*, y que por consiguiente tuvo una plusganancia de 3 *quarters*. Pero sólo se trataría de una disminución en el nivel de la plusganancia, y no afectaría la ganancia media ni el precio de producción regulador. Este caso sólo se daría si la producción adicional que arroja estas plusganancias decrecientes tornase superflua la producción de A, con lo cual dejaría al acre A fuera de explotación. En este caso, a la reducción de la

productividad de la inversión de capital adicional en el acre D se vincularía una baja en el precio de producción, por ejemplo de £ 3 a £ 1 ½, si el acre B se convirtiese en el suelo que no devenga renta, regulador del precio de mercado.

El producto en D sería ahora = $4 + 1 + 3 + 2 = 10$ *quarters*, mientras que antes era = 4 *quarters*. El precio del *quarter*, regulado por B, se habría reducido, no obstante, a £ 1 ½. La diferencia entre D y B sería = $10 - 2 = 8$ *quarters*, a £ 1 ½ por *quarter* = £ 12, mientras que antes la renta dineraria en D era = £ 9. Esto debe tenerse en cuenta. Calculado por acre, el nivel de la renta habría aumentado en un 33 ⅓ %, pese a la disminución de la tasa de las plusganancias sobre los dos capitales adicionales de £ 2 ½ cada uno.

De aquí se desprenden las complicadísimas combinaciones a que da lugar la renta diferencial en general, y en especial la forma II junto con la forma I, mientras que Ricardo, por ejemplo, la trata en forma totalmente unilateral y como una cuestión sencilla. Por ejemplo, como en el caso anterior, tenemos un descenso del precio regulador de mercado y, al mismo tiempo, un aumento de la renta en las tierras fértiles, de modo que aumentan tanto el producto absoluto como el plusproducto absoluto. (En la renta diferencial I en línea descendente, el plusproducto relativo —y por lo tanto la renta por acre— puede aumentar, a pesar de que el plusproducto absoluto por acre permanezca constante o incluso disminuya.) Pero al mismo tiempo disminuye la productividad de las inversiones sucesivamente efectuadas en el mismo suelo, pese a que gran parte de ellas corresponde a las tierras más fértiles. Considerada desde un punto de vista —tanto en lo que respecta al producto como a los precios de producción—, la productividad del trabajo se ha incrementado. Considerada desde otro ángulo, ha disminuido, porque la tasa de la plusganancia y el plusproducto por acre disminuyen para las diferentes inversiones de capital en el mismo suelo.

La renta diferencial II, al disminuir la productividad de las inversiones sucesivas de capital, sólo estaría necesariamente vinculada con el encarecimiento del precio de producción y un descenso absoluto de la productividad si estas inversiones de capital sólo pudiesen efectuarse en el suelo peor A. Si el acre de A, que con una inversión

de capital de £ 2 ½ rindió 1 *quarter* al precio de producción de £ 3, caso que se invirtieran otras £ 2 ½ —es decir con una inversión total de £ 5— sólo rindiera un total de 1 ½ *quarters*, el precio de producción de estos 1 ½ *quarters* sería = £ 6, es decir que el de un *quarter* = £ 4. Cualquier disminución de la productividad al aumentar la inversión de capital sería, en este caso, una reducción relativa del producto por acre, mientras que en los tipos de suelo mejores sólo es una reducción del plusproducto excedentario.

Pero la naturaleza de las cosas hace que, con el desarrollo del cultivo intensivo, es decir con sucesivas inversiones de capital en una misma tierra, sea de preferencia en los tipos de suelo superiores donde ello se efectúa, o donde sucede en mayor grado. (No hablamos de las mejoras permanentes, en virtud de las cuales un suelo inservible hasta el presente se convierte en suelo útil.) Por lo tanto, la fertilidad declinante de las sucesivas inversiones de capital debe influir principalmente de la manera descrita. Se escoge para ello el suelo mejor porque ofrece las mejores perspectivas para que el capital empleado en él rinda, pues dicho suelo contiene la mayor parte de los elementos naturales de la fertilidad, y sólo se trata ya de aprovecharlos.

Cuando el cultivo se intensificó aun más en Inglaterra después de la derogación de las leyes cerealeras, se empleó gran cantidad de tierras anteriormente trigueras con otros fines, en especial para la ganadería, drenándose en cambio y mejorándose en general las zonas de tierras fértiles más apropiadas para el trigo; de este modo, el capital destinado al cultivo del trigo se concentró en un territorio más restringido.

En este caso —y todas las plustasas posibles situadas entre la plusganancia máxima de la mejor tierra y el producto del suelo A, que no devenga renta, coinciden en este caso con un aumento no relativo, sino absoluto del plusproducto por acre— la nueva plusganancia (llegado el caso, renta) formada no representa una parte de la anterior ganancia media convertida en renta (parte del producto en la cual se representaba anteriormente la ganancia media), sino plusganancia suplementaria que se trasladó, a partir de esa forma, en renta.

En cambio sólo en el caso en que la demanda de cereales aumentase a tal punto que el precio de mercado se elevase por encima del precio de producción de A, y por ello en A, B o en alguna otra clase [de suelo] el plus-producto no pudiese suministrarse más que a un precio mayor que £ 3, sólo en tal caso se hallaría vinculado un aumento del precio de producción y del precio regulador de mercado a la reducción del producido de una inversión adicional de capital en alguna de las clases A, B, C o D. En tanto esto se estableciera por un período más bien prolongado, y no suscitase el cultivo de tierra adicional A (por lo menos de la calidad A), o si otros factores no provocasen un abastecimiento más barato, de permanecer constantes las circunstancias restantes el salario aumentaría a causa del encarecimiento del pan y la tasa de ganancia disminuiría correspondientemente. En ese caso sería indiferente que el aumento de la demanda se satisficiera por incorporación de tierras peores que A o por inversión suplementaria de capital, sin que importase en cuál de los cuatro tipos de suelo. La renta diferencial se elevaría y al mismo tiempo se reduciría la tasa de ganancia.

Ricardo marcó como caso único y normal, al cual redujo toda la formación de la renta diferencial II, este único caso, en el que el descenso de la productividad de los capitales posteriormente agregados a tipos de suelo que ya se hallan en cultivo puede conducir a un aumento en el precio de producción, al descenso de la tasa de ganancia y a la formación de una renta diferencial más elevada, ya que, bajo las circunstancias dadas, la misma se elevaría en todos los tipos de suelo exactamente como si ahora fuese un suelo peor que A el que regulase el precio de mercado.

Este caso también se daría si sólo estuviese cultivado el tipo de suelo A, y sucesivas inversiones de capital en el mismo no estuviesen vinculadas a un incremento proporcional del producto.

Por consiguiente, en la renta diferencial II se pierde aquí por completo de vista la renta diferencial I.

Con excepción de este caso, en el cual la oferta proveniente de los tipos de suelo cultivados no basta, y por ello el precio de mercado se halla permanentemente situado por encima del precio de producción hasta que se incor-

pora al cultivo tierra nueva y peor o hasta que el producto global del capital adicional invertido en los diferentes tipos de suelo sólo puede suministrarse a un precio de producción más elevado que el vigente hasta ese momento, salvo ese caso, decíamos, la disminución proporcional de la productividad de los capitales adicionales deja intactos el precio de producción regulador y la tasa de ganancia. Por lo demás, hay otros tres casos posibles:

a) Si el capital adicional en alguno de los tipos de suelo A, B, C o D sólo arroja la tasa de ganancia determinada por el precio de producción de A, no se forma de ese modo plusganancia alguna, ni tampoco renta posible alguna; exactamente de la misma manera que si se hubiese cultivado suelo adicional A.

b) Si el capital adicional arroja un producto más elevado, se forma obviamente nueva plusganancia (renta potencial) cuando el precio regulador permanece inalterado. Éste no es el caso necesariamente, con mayor exactitud no lo es si esa producción adicional deja al suelo A fuera de cultivo, expulsándolo de ese modo de la serie de tipos de suelo en competencia. En este caso disminuye el precio de producción regulador. La tasa de ganancia aumentaría si a ello estuviese vinculada una baja del salario o si el producto más barato ingresase como elemento en el capital constante. Si la superior productividad del capital adicional se hubiese registrado en los tipos de suelo mejores C y D, dependería por completo del nivel de la productividad incrementada y del volumen de los nuevos capitales agregados la medida en la cual la formación de un incremento de plusganancia (es decir, de un incremento de renta) se hallase vinculada a la baja del precio y al aumento de la tasa de ganancia. Esta última también puede aumentar sin la disminución del salario, por abaratamiento de los elementos del capital constante.

c) Si se produce la inversión adicional de capital con disminución de las plusganancias, pero de tal suerte que su producto deje un excedente por encima del producto del mismo capital en el suelo A, y si el incremento de la oferta no deja el suelo A fuera de cultivo, ocurre bajo todas las circunstancias una nueva formación de plusganancias que puede operarse simultáneamente en D, C, B y A. En cambio, si el suelo peor A resulta desplazado del cultivo, disminuye el precio de producción regulador, y

dependerá de la relación entre el precio reducido de un *quarter* y el número incrementado de los *quarters* que constituyen la plusganancia el que la plusganancia expresada en dinero —y por ende la renta diferencial— aumente o disminuya. Pero de cualquier manera se revela aquí la curiosa circunstancia de que, con las plusganancias decrecientes de sucesivas inversiones de capital, el precio de producción puede disminuir en lugar de tener que aumentar, como parecería a primera vista.

Estas inversiones adicionales de capital con plusrendimientos declinantes corresponden por entero al caso en el cual en tipos de suelo cuya fertilidad se halla entre A y B, B y C, C y D, por ejemplo, se invirtiesen cuatro nuevos capitales independientes de £ 2 ½ cada uno, que rendirían respectivamente 1 ½, 2 ⅓, 2 ⅔ y 3 *quarters*. En todos estos tipos de suelo se formarían plusganancias, rentas potenciales, para los cuatro capitales adicionales, pese a que la tasa de plusganancia, en comparación con la de la misma inversión de capital en un suelo cada vez mejor, habría disminuido. Y sería exactamente igual si esos cuatro capitales estuviesen invertidos en D, etc., o si estuviesen distribuidos entre D y A.

Llegamos ahora a una diferencia esencial entre las dos formas de la renta diferencial.

Si permanecen constantes el precio de producción y las diferencias, en la renta diferencial I puede aumentar, con la renta global, la renta media por acre, o la tasa media de renta sobre el capital; pero el término medio es sólo una abstracción. El verdadero nivel de la renta por acre o calculada sobre el capital sigue siendo el mismo.

En cambio, bajo los mismos supuestos, el nivel de la renta, medida por acre, puede aumentar aunque la tasa de renta, medida según el capital invertido, permanezca constante.

Supongamos que la producción se duplica por el hecho de que en A, B, C y D se inviertan £ 5 en lugar de £ 2 ½ en cada uno, es decir £ 20 de capital en lugar de 10 en total, con una fertilidad relativa constante. Esto sería exactamente lo mismo que si se cultivasen 2 acres en lugar de uno de cada uno de esos tipos de tierra, desde luego que con costos constantes. La tasa de ganancia permanecería constante, y otro tanto ocurriría con su relación con la plusganancia o con la renta. Pero si A

rindiese ahora 2 *quarters*, B rindiese 4, C produjese 6 y D rindiese 8, puesto que este incremento no se debe a la duplicación de la fertilidad con un capital constante, sino a una fertilidad proporcional constante con capital duplicado, el precio de producción seguiría siendo de £ 3 por *quarter*. Los 2 *quarters* de A costarían ahora £ 6, tal como antes 1 *quarter* costaba £ 3. La ganancia se habría duplicado en los 4 tipos de suelo, pero ello sólo por haberse duplicado el capital invertido. Pero en la misma proporción se habría duplicado la renta; sería de 2 *quarters* para B en lugar de 1, de 4 para C en lugar de 2, y de 6 para D en lugar de 3; y concordantemente la renta dineraria para B, C y D sería, respectivamente, de £ 6, £ 12 y £ 18. Al igual que el producto por acre, se habría duplicado la renta dineraria por acre, y en consecuencia también el precio del suelo, en el cual se capitaliza esta renta en dinero. Calculada de esta manera, se eleva el nivel de la renta en grano y en dinero, y por consiguiente el precio del suelo, porque la unidad de medida en la que se lo calcula, el acre, constituye una porción de terreno de magnitud constante. En cambio, calculada como tasa de renta con relación al capital desembolsado, no se ha operado cambio alguno en el nivel proporcional de la renta. La renta global de 36 guarda con el capital desembolsado de 20 la misma proporción que la renta global de 18 guardaba con el capital desembolsado de 10. Otro tanto vale para la relación entre la renta dineraria de cada tipo de suelo con el capital desembolsado en él; así, por ejemplo en C, £ 12 de renta son a £ 5 de capital como anteriormente £ 6 de renta eran a £ 2 ½ de capital. No se originan aquí diferencias nuevas entre los capitales desembolsados, pero sí nuevas plusganancias, sólo porque el capital adicional se invierte en alguno de los tipos de suelo que devengan renta o en todos ellos, con el mismo producto proporcional. Si la inversión doble sólo se produjese en C, por ejemplo, la renta diferencial, calculada sobre el capital, entre C, B y D seguiría siendo la misma; pues si se duplica su masa en C, se duplicará asimismo el capital invertido.

De esto se deduce que, en el caso de precio de producción constante, tasa de ganancia y diferencias constantes (y por ende tasa de plusganancia o de renta constante, medida según el capital), puede elevarse el

monto de la renta en productos y en dinero por acre, y por consiguiente el precio de la tierra.

Otro tanto puede ocurrir en el caso de tasas de plusganancia —y por ende de renta— decrecientes, vale decir en caso de productividad declinante de las inversiones de capital adicionales que aún siguen devengando renta. Si las segundas inversiones de capital de £ 2 ½ no hubiesen duplicado el producto, sino que B sólo produjese 3 ½ *quarters*, C rindiese 5 y D produjese 7^a, la renta diferencial sobre B sólo sería, para las segundas £ 2 ½ de capital, de ½ *quarter* en lugar de 1, de 1 en lugar de 2 para C, y de 2 en lugar de 3 para D. Las relaciones entre renta y capital para las dos inversiones sucesivas se presentarían de la siguiente manera:

	Primera inversión		Segunda inversión		
	Renta	Capital	Renta	Capital	
B:	£ 3	£ 2 ½	B:	£ 1 ½	£ 2 ½
C:	£ 6	£ 2 ½	C:	£ 3	£ 2 ½
D:	£ 9	£ 2 ½	D:	£ 6	£ 2 ½

A pesar de esta tasa reducida de la productividad relativa del capital, y por ende de la plusganancia, calculada sobre el capital, la renta en grano y en dinero habría aumentado, para B, de 1 *quarter* a 1 ½ (de £ 3 a £ 4 ½), para C, de 2 a 3 *quarters* (de £ 6 a £ 9), y para D de 3 a 5 *quarters* (de £ 9 a £ 15). En este caso, las diferencias para los capitales adicionales, en comparación con el capital invertido en A, habrían disminuido, el precio de producción habría permanecido constante, pero la renta por acre —y por consiguiente el precio de la tierra por acre— habría aumentado.

Las combinaciones de la renta diferencial II, que presupone la renta diferencial I en cuanto su base, son las siguientes.

* En la primera edición, "6"

CAPÍTULO XLI

LA RENTA DIFERENCIAL II - PRIMER CASO: PRECIO DE PRODUCCIÓN CONSTANTE^a

Este supuesto implica que el precio de mercado esté regulado, como siempre, por el capital invertido en el suelo peor A.

I) Si el capital suplementario invertido en alguno de los tipos de suelo B, C y D, que devengan renta, sólo produce lo mismo que el mismo capital invertido en el suelo A, es decir que, al precio de producción regulador sólo arroja la ganancia media —y por consiguiente no arroja plusganancia— sus efectos sobre la renta son iguales a cero. Todo permanece en su antigua situación. Es lo mismo que si se agregase una cantidad cualquiera de acres de la calidad A —el peor de los suelos— a la superficie cultivada hasta el momento.

II) Los capitales adicionales producen, en cada uno de los diversos tipos de suelo, productos suplementarios proporcionales a su magnitud; es decir, que la magnitud de la producción aumenta, según la fertilidad específica de cada tipo de suelo, en forma proporcional a la magnitud del capital suplementario. En el capítulo XXXIX partimos del siguiente cuadro I:

^a En el manuscrito (I, p. 504) el único título es aquí: "a) Precio de producción constante" (Cfr. R 1345/1).

Cuadro I

Tipos de suelo	Acres	Capital £	Ganancia £	Costo de producción	Producto Qrs
A	1	2½	½	3	1
B	1	2½	½	3	2
C	1	2½	½	3	3
D	1	2½	½	3	3
Total	4	10		12	10

Tipos de suelo	Precio de producción	Rendimiento £	Qrs. Renta	£	Tasa de renta
A	3	3	0	0	0%
B	3	6	1	3	120%
C	3	9	2	6	240%
D	3	12	3	9	360% ^a
Total		30	6	18	

Ese cuadro se transforma ahora en el

Cuadro II

Tipos de suelo	Acres	Capital £	Ganancia £	Costo de producción	Producto Qrs
A	1	2½ + 2½ = 5	1	6	2
B	1	2½ + 2½ = 5	1	6	4
C	1	2½ + 2½ = 5	1	6	6
D	1	2½ + 2½ = 5	1	6	8
Total	4		20		20

Tipos de suelo	Precio de producción	Rendimiento £	Qrs. Renta	£	Tasa de plusganancia
A	3	6	0	0	
B	3	12	2	6	120%
C	3	18	4	12	240%
D	3	24	6	18	360%
Total		60	12	36	

^a En la 1ª edición, en esta columna se leía, de arriba abajo: "12 %, 24 %, 36 %".

En este caso no es necesario que, como en el cuadro, la inversión de capital se duplique en todos los tipos de suelo. La ley es la misma, con tal de que se emplee capital suplementario en uno o varios de los tipos de suelo que devengan renta, sin que tenga importancia en qué proporción se lo emplea. Lo único necesario es que en todos los tipos de suelo la producción aumente en la misma proporción que el capital. En este caso, la renta sólo aumenta a causa de un incremento en la inversión de capital en el suelo, y en proporción a dicho incremento de capital. Este acrecentamiento del producto y de la renta a causa del incremento de la inversión de capital y en proporción a ella es exactamente el mismo, en lo que a cantidad del producto y de la renta respecta, que si hubiese aumentado la superficie cultivada de las tierras que devengan renta, de la misma calidad y con igual inversión de capital que la anteriormente efectuada en los mismos tipos de tierra sometidos al cultivo. En el caso del cuadro II, por ejemplo, el resultado seguiría siendo el mismo si el capital suplementario de £ 2½ por acre fuese invertido en sendos segundos acres de B, C y D.

Además, este supuesto no supone un empleo más fructífero del capital, sino sólo el empleo de más capital en la misma superficie y con los mismos resultados que hasta el presente.

En este caso, todas las relaciones proporcionales permanecen constantes. De cualquier manera, si no se toman en cuenta las diferencias proporcionales sino las puramente aritméticas, puede modificarse la renta diferencial en los distintos tipos de suelo. Supongamos, por ejemplo, que el capital suplementario sólo haya sido invertido en B y D. Entonces la diferencia entre D y A es = 7 *quarters*, anteriormente de 3; la diferencia entre B y A es = 3 *quarters*, anteriormente de 1; la diferencia entre C y B es = -1, anteriormente = +1, etc. Pero esta diferencia aritmética, que resulta decisiva en el caso de la renta diferencial I, en la medida en que en ella se expresa la diferencia de productividad en el caso de igual inversión de capital, resulta totalmente indiferente en este caso, porque sólo constituye una consecuencia de una diferente plusinversión o no plusinversión de capital, permaneciendo inalterada la diferencia en cada parte igual de capital invertido en los diferentes terrenos.

III) Los capitales suplementarios producen un producto excedentario y consecuentemente forman plusganancias, pero con una tasa decreciente, no en proporción con su incremento.

Cuadro III

Tipos de suelo	Acres	Capital £	Ganancia		Costo de producción	Producto Qrs
			£	Qrs.		
A	1		2½	½	3	1
B	1	2½ + 2½ = 5	1		6	2 + 1½ = 3½
C	1	2½ + 2½ = 5	1		6	3 + 2 = 5
D	1	2½ + 2½ = 5	1		6	4 + 3½ = 7½
Total			17½	3½	21	17

Tipos de suelo	Precio de producción	Rendimiento £	Renta		Tasa de plusganancia
			Qrs.	£	
A	3	3	0	0	0
B	3	10½	1½	4½	90%
C	3	15	3	9	180%
D	3	22½	5½	16½	330%
Total		51	10	30	

En este tercer supuesto resulta nuevamente indiferente que las segundas inversiones suplementarias de capital se distribuyan de manera uniforme o no entre los diversos tipos de suelo; que la producción decreciente de plusganancia se efectúe en proporciones iguales o desiguales; que todas las inversiones adicionales de capital recaigan sobre el mismo tipo de suelo, que devenga renta, o que se distribuyan, de manera uniforme o no, entre suelos que dan renta, pero de diversa calidad. Todas estas circunstancias resultan indiferentes para la ley a desarrollar. El único supuesto es que las inversiones suplementarias de capital en alguno de los tipos de suelo que devenga renta arrojen plusganancia, pero en proporción decreciente a la medida del incremento de capital. En los ejemplos del presente cuadro, los límites de esta disminución se mueven entre 4 *quarters* = £ 12, producto de la primera inversión de capital en el suelo mejor D, y 1 *quarter* = £ 3, producto de la misma inversión de capital en el suelo peor A. El producto del suelo mejor en el caso de la inversión de capital I constituye el límite máximo y el producto del suelo peor A, que no devenga renta ni plusganancia, con igual inversión de capital, constituye el límite mínimo del producto que arrojan las sucesivas inversiones de capital en cualquiera de los tipos de suelo que arrojan plusganancia, con una productividad decreciente de las suce-

sivas inversiones de capital. Así como el supuesto II corresponde a que se agregan a la superficie cultivada nuevas porciones de igual calidad de los mejores tipos de tierra, que la cantidad de cualquiera de los tipos de suelo cultivado aumenta, así el supuesto III corresponde a que se cultivan porciones adicionales de terreno, cuyos diferentes grados de fertilidad se distribuyen entre D y A, entre los del mejor y los del peor de los suelos. Si las sucesivas inversiones de capital se producen exclusivamente en el suelo D, las mismas pueden comprender las diferencias existentes entre D y A, y además diferencias entre D y C, así como entre D y B. Si todas se producen en un suelo C, sólo pueden comprender las diferencias entre C y A, o en su caso, B; y si se producen en B, sólo pueden comprender diferencias entre B y A.

Pero la ley es que la renta aumenta absolutamente en todos estos tipos de suelo, aunque no en proporción con el capital adicionalmente invertido.

La tasa de plusganancia disminuye, considerando tanto el capital suplementario como el capital global invertido en la tierra; pero la magnitud absoluta de la plusganancia aumenta; exactamente de la misma manera en que la tasa de ganancia decreciente del capital se halla vinculada, en general y en la mayor parte de los casos, con una masa absoluta creciente de la ganancia. Así, la plusganancia media de la inversión de capital en B es = 90 % sobre el capital, mientras que en la primera inversión de capital era = 120 %. Pero la plusganancia global aumenta, de 1 *quarter* a 1 ½, y de £ 3 a 4 ½. La renta global, considerada por sí misma —y no con referencia a la magnitud duplicada del capital adelantado—, ha aumentado en forma absoluta. La diferencia entre las rentas de los diversos tipos de suelo y su relación recíproca puede variar en este caso; pero esta variación en la diferencia es, aquí, consecuencia y no causa del aumento de unas rentas respecto a las otras.

IV) El caso en que las inversiones suplementarias de capital en los tipos de suelo mejores generan un producto mayor que las inversiones originarias, no requiere mayor análisis. Se comprende de suyo que, bajo este supuesto, las rentas por acre aumentan, y en mayor proporción que el capital suplementario, cualquiera que sea el tipo de suelo en el cual se haya efectuado su inversión. En este

caso, la inversión adicional de capital se halla ligada a una mejora. Esto incluye el caso en que un suplemento menor de capital surte el mismo efecto, o un efecto mayor, que el producido anteriormente por una adición mayor de capital. Este caso no es del todo idéntico al anterior, y ésta es una diferencia que resulta importante en todas las inversiones de capital. Por ejemplo, si 100 dan una ganancia de 10, y 200, empleados de una forma determinada, dan una ganancia de 40, la ganancia habrá aumentado del 10 % al 20 %, y en tal medida es lo mismo que si 50, empleados de una forma más eficaz, proporcionan una ganancia de 10 en lugar de 5. Suponemos aquí que la ganancia está ligada a un aumento proporcional del producto. Pero la diferencia es que en un caso debo duplicar el capital, mientras que en el otro provocho el efecto doble con el mismo capital que hasta este momento. No es en absoluto lo mismo si 1) obtengo el mismo producto que antes con la mitad de trabajo vivo y objetivado, 2) si con el mismo trabajo obtengo el doble del producto anterior, o 3) si con el doble de trabajo obtengo el cuádruplo del producto anterior. En el primer caso se libera trabajo —en su forma viva u objetivada—, que podría emplearse de otro modo; la capacidad de disposición de trabajo y capital aumenta. La liberación de capital (y trabajo) es, de por sí, un aumento de la riqueza; tiene exactamente el mismo efecto que si ese capital suplementario se hubiese obtenido por acumulación, pero economiza la tarea de acumulación.

Supongamos que un capital de 100 haya dado origen a un producto de 10 metros. Esos 100 comprenden tanto capital constante como trabajo vivo y ganancia. De modo que el metro cuesta 10. Si con el mismo capital de 100 puedo producir ahora 20 metros, el metro costará 5. Si en cambio puedo producir 10 metros con un capital de 50, el metro también cuesta 5, y se libera un capital de 50, en la medida en que sea suficiente la antigua oferta de mercancías. Si debo invertir 200 de capital para producir 40 metros, el metro costará asimismo 5. La determinación del valor, o también la del precio, no permite reconocer aquí diferencia alguna, al igual que la masa de producto proporcional al adelanto de capital. Pero en el primer caso se libera capital; en el segundo, se ahorra capital suplementario, en la medida, acaso, en que fuese necesaria una

producción doble;^a en el tercer caso, el producto incrementado sólo puede obtenerse aumentando el capital adelantado, aunque no en la misma proporción que si la antigua fuerza productiva hubiese debido suministrar el producto incrementado. (Esto pertenece a la sección I.)

Considerado desde el punto de vista de la producción capitalista, y sin tomar en cuenta el aumento del plusvalor, sino la reducción del precio de costo —y el ahorro de los costos, también del elemento formador del plusvalor (el trabajo), le presta al capitalista este servicio y forma ganancias para él mientras el precio de producción regulador permanezca constante—, el empleo de capital constante es siempre más barato que el empleo de capital variable. De hecho, esto presupone el desarrollo del crédito y la abundancia de capital de préstamo correspondientes al modo capitalista de producción. Por un lado empleo £ 100 de capital constante adicional, si £ 100 es el producto de 5 obreros durante el año; por el otro empleo £ 100 de capital variable. Si la tasa del plusvalor es = 100 %, el valor creado por los 5 obreros será = £ 200; en cambio, el valor de £ 100 de capital constante es = £ 100, y en cuanto capital acaso sea = £ 105, si el tipo de interés es = 5 %. Las mismas sumas de dinero, según se las adelante a la producción como magnitudes de valor de capital constante o de capital variable, expresan valores muy diferentes, consideradas en su producto. Además, en lo que respecta a los costos de las mercancías desde el punto de vista del capitalista, aún se produce la diferencia de que de las £ 100 de capital constante, en tanto éste se halle invertido en capital fijo, sólo el desgaste entra en el valor de la mercancía, mientras que las £ 100 por salario deben estar reproducidas por completo en ellas.

En el caso de colonos, y en general de pequeños productores independientes, que no disponen en absoluto de capital o sólo pueden hacerlo a muy elevado interés, la parte del producto que representa el salario constituye su rédito, mientras que para el capitalista constituye ade-

^a En T.I. 689, acertadamente, se propone la siguiente corrección del texto: "Pero en el primer caso se ahorra capital adicional con vistas a usarlo, acaso, en duplicar la producción si fuese necesario; en el segundo caso se libera capital".

lanto de capital. Por eso, el primero considera este desembolso de trabajo como una condición inexcusable para el rendimiento del trabajo, del cual se trata en primera instancia. Pero en lo que respecta a su trabajo adicional, una vez deducido ese trabajo necesario, se realiza, en todo caso, en un producto excedentario; y apenas puede venderlo o inclusive utilizarlo, lo considera como algo que nada le ha costado, por no ser trabajo objetivado. Sólo el gasto de éste se le antoja enajenación de riqueza. Como es natural, intenta vender al precio más elevado posible; pero incluso la venta por debajo del valor y por debajo del precio de producción capitalista sigue pareciéndole ganancia, en tanto esta ganancia no esté anticipada por endeudamiento, hipoteca, etc. En cambio, para el capitalista, tanto el desembolso de capital variable como de capital constante es adelanto de capital. El adelanto relativamente mayor de este último reduce el precio de costo, bajo circunstancias en lo demás iguales, así como también, de hecho, el valor de las mercancías. Por ello, a pesar de que la ganancia sólo emana del plustrabajo, es decir, sólo del empleo de capital variable, al capitalista individual podrá parecerle que el trabajo vivo es el elemento más oneroso de sus costos de producción, y el que en mayor grado hay que reducir a un mínimo. Ésta es sólo una forma, tergiversada de manera capitalista, de un hecho real: que un empleo proporcionalmente mayor de trabajo pretérito, en comparación con el trabajo vivo, significa una productividad acrecentada del trabajo social y una mayor riqueza social. Tan erróneo es todo, y así se presenta todo, vuelto del revés, desde el punto de vista de la competencia.

En el supuesto de la constancia de los precios de producción, las inversiones suplementarias de capital pueden efectuarse con productividad inalterada, creciente o decreciente en las tierras mejores, es decir en todas a partir de B. Bajo ese supuesto nuestro ello sólo hubiese sido posible en A en el caso de productividad constante —en cuyas circunstancias el campo no devenga renta alguna, como tampoco la generaba con anterioridad— o bien en el caso de aumentar la productividad; una parte del capital invertido en el suelo A daría renta, en tal eventualidad, y la otra, no. Pero sería imposible de suponer una disminución de la fuerza productiva en A, pues en tal caso el

precio de producción no permanecería constante, sino que aumentaría. Pero bajo todas estas circunstancias, es decir, que el plusproducto que generan sea proporcional a su magnitud, esté por encima o por debajo de esa proporción —es decir, si en consecuencia la tasa de plusganancia del capital permanece constante, aumenta o disminuye en caso de crecimiento de este último—, aumenta el plusproducto y la plusganancia por acre correspondiente al mismo, y por consiguiente también, eventualmente, la renta, en grano y en dinero. El incremento de la mera masa de la plusganancia o de la renta, calculada por acre, es decir el incremento de la masa calculado según una unidad constante —vale decir, en este caso, según una cantidad determinada de tierra, de acres o de hectáreas— se expresa como una proporción creciente. Por ello, el nivel de la renta, calculada por acre, aumenta simplemente, bajo estas circunstancias, como consecuencia del incremento del capital invertido en la tierra. Y ello ocurre con precios de producción constantes, sin que importe, en cambio, si la productividad del capital suplementario sea constante, decreciente o creciente. Estas últimas circunstancias modifican el nivel en que aumenta la renta por acre, pero no el hecho de ese mismo aumento. Es éste un fenómeno peculiar de la renta diferencial II, y que la distingue de la renta diferencial I. Si las inversiones adicionales de capital, en lugar de efectuarse en forma cronológicamente sucesiva en un mismo suelo, se hubiesen efectuado en forma topográficamente contigua en un nuevo suelo adicional de la calidad respectiva, la masa de la renta global hubiese aumentado y, como se demostrara anteriormente, también hubiese aumentado la renta media de la superficie global cultivada, pero no el nivel de la renta por acre. En caso de resultado constante, en tanto entren en consideración la masa y el valor de la producción global y el plusproducto, la concentración del capital en una superficie de terreno más reducida desarrolla el nivel de la renta por acre, cuando, bajo las mismas circunstancias, su dispersión a través de una superficie mayor, con las demás circunstancias constantes, no produciría ese efecto. Pero cuanto más se desarrolle el modo capitalista de producción, tanto más se desarrolla asimismo la concentración de capital en la misma superficie de terreno, y tanto más se eleva también la renta, calculada por acre. Por eso, en dos países cuyos precios de producción sean

idénticos, en que también lo sean las diferencias entre los tipos de tierra y en los que se haya invertido la misma masa de capital, sólo que en uno de ellos se lo haya hecho más en la forma de inversiones sucesivas en una superficie de terreno restringida, mientras que en el otro se lo haya efectuado más en la forma de inversiones coordinadas en una superficie más amplia, la renta por acre —y por lo tanto el precio de la tierra— sería más elevada en el primer país y más baja en el segundo, a pesar de ser la misma la masa de la renta en ambos países. Por consiguiente, en este caso la diferencia en el nivel de la renta no podría explicarse a partir de una diferencia en la fertilidad natural de los tipos de suelo, ni a partir de la cantidad de trabajo empleado, sino en forma exclusiva a partir de la diversa índole de las inversiones de capital.

Cuando hablamos aquí de plusproducto, siempre debe entenderse por éste la parte alícuota del producto en el cual se presenta la plusganancia. Normalmente entendemos por plusproducto o producto excedentario la parte del producto en la que se presenta el plusvalor global, o también, en casos aislados, la parte del producto en la que se presenta la ganancia media. La significación específica que adquiere esta palabra para el capital que devenga renta, da origen a equívocos, como hemos demostrado anteriormente.

CAPÍTULO XLII

LA RENTA DIFERENCIAL II - SEGUNDO CASO: PRECIO DE PRODUCCIÓN DECRECIENTE ^a

El precio de producción puede descender si las inversiones adicionales de capital se efectúan con una tasa de productividad constante, decreciente o creciente.

1) *En caso de productividad constante de la inversión suplementaria de capital*

Esto supone, en consecuencia, que en los distintos tipos de suelo, y en concordancia con su calidad respectiva, el producto aumente en la misma medida que el capital invertido en ellos. Ello implica, de permanecer constantes las diferencias entre los tipos de suelo, un aumento del plusproducto proporcional al aumento de la inversión de capital. Por consiguiente, este caso excluye cualquier plusinversión de capital en suelo A que afecte la renta diferencial. En el suelo A, la tasa de la plusganancia es = 0; seguirá siendo = 0, por ende, ya que se supone que la fuerza productiva del capital suplementario, y por tanto la tasa de la plusganancia, permanecen constantes.

Pero bajo estos supuestos, el precio regulador de producción sólo puede disminuir, porque en lugar del precio de producción de A, el que se convierte en regulador es el del suelo inmediato superior B, o en general el de cual-

^a En el manuscrito de Marx se lee aquí, simplemente: "b) Precio de producción decreciente".

quier suelo mejor que A; es decir, que se retira capital de A, o también de A y B, si el precio de producción del suelo C se convierte en regulador, es decir si desaparecen de la competencia de los tipos de suelo productores de trigo todas las tierras de inferior calidad. Bajo los supuestos dados, la condición para ello es que el producto suplementario de las inversiones adicionales de capital satisfaga la demanda, por lo cual la producción del suelo inferior A, etc., se torna superflua para la conformación de la oferta.

Tomemos, por ejemplo, el cuadro II, pero hagámoslo de tal manera que en lugar de 20 *quarters* sean 18 *quarters* los que satisfagan la demanda. A desaparecería; B^a, y con él el precio de producción de 30 chelines por *quarter*, se convertiría en regulador. La renta diferencial asumiría, entonces, la forma siguiente:

Cuadro IV

Tipos de suelo	Acres	Capital £	Ganancia £	Costo de producción	Producto Qrs
B	1	5	1	6	4
C	1	5	1	6	6
D	1	5	1	6	8
Total	3	15	3	18	18

Tipos de suelo	Precio de producción en £ por qr	Rendimiento £	Renta En granos	Renta En dinero	Tasa de plusganancia
B	1½	6	0	0	0
C	1½	9	2	3	60%
D	1½	12	4	6	120%
Total		27	6	9	

Es decir que la renta global, en comparación con el cuadro II, se habría reducido de £ 36 a £ 9, y, expresada en granos, de 12 *quarters* a 6, mientras que la producción global sólo se habría reducido en 2 *quarters* de 20 a 18. La tasa de la plusganancia, calculada sobre el capital, habría caído a un tercio, del 180 al 60%.^b A la reducción del precio de producción corresponde aquí, pues, la reducción de la renta en grano y en dinero.

En comparación con el cuadro I, sólo se produce una disminución de la renta en dinero; la renta en granos es, en ambos casos, de 6 *quarters*, sólo que en un caso éstos son = £ 18, y en el otro = £ 9. En cuanto al suelo C,^c

^a En la primera edición, "D".

^b En la 1ª edición: "habría caído a la mitad, del 180 al 90 %".

^c En la 1ª edición: "C y D".

la renta en granos ha permanecido constante con respecto al cuadro I. De hecho, a causa de la circunstancia de que la producción adicional, lograda mediante un capital adicional que actuaba de la misma forma, desalojó del mercado el producto de A, eliminando de esa manera el suelo A de los agentes de producción en competencia, formó una nueva renta diferencial I, en la cual el suelo B, mejor, desempeña el mismo papel que anteriormente desempeñaba el tipo de suelo peor A. De ese modo desaparece, por una parte, la renta de B; por otro lado, y conforme a lo previamente supuesto, nada se ha alterado en las diferencias entre B, C y D en virtud de la inversión de capital adicional. Desaparece la parte del producto que se transforma en renta.

Si el resultado anterior —la satisfacción de la demanda con exclusión de A— se hubiese producido, por ejemplo, invirtiendo más del doble de capital en C o en D, o en ambos, las cosas se conformarían de otra manera. Por ejemplo, si la tercera inversión de capital se efectuase en C:

Cuadro IVa

Tipos de suelo	Acres	Capital £	Ganancia £	Costo de producción	Producto Qrs
B	1	5	1	6	4
C	1	7½	1½	9	9
D	1	5	1	6	8
Total	3	17½	3½	21	21

Tipos de suelo	Precio de producción	Rendimiento £	Renta En granos	Renta En dinero	Tasa de plusganancia
B	1½	6	0	0	0
C	1½	13½	3	4½	60%
D	1½	12	4	6	120%
Total		31½	7	10½	

En comparación con el cuadro IV, aquí el producto en C aumentó de 6 a 9 *quarters*, el plusproducto de 2 a 3 *quarters*, y la renta dineraria de £ 3 a £ 4 ½. En cambio, ésta ha disminuido en comparación con el cuadro II,^a en el cual la renta en dinero era de £ 12, y con el cuadro I, en el cual era de £ 6. La renta global en grano = 7 *quarters* disminuyó con respecto al cuadro II (12 *quarters*), y aumentó con relación al cuadro I (6 *quarters*); en dinero (£ 10 ½) disminuyó con respecto a ambos (£ 18 y £ 36, respectivamente).

^a En la 1ª edición, "con el cuadro I".

Si la tercera inversión de capital de £ 2 ½ se hubiese empleado en el suelo B, ello hubiese modificado por cierto la masa de la producción, pero dejando intacta la renta, ya que se supone que las sucesivas inversiones de capital no producen diferencias en el mismo tipo de suelo, y el suelo B no arroja renta alguna.

Supongamos, en cambio, que la tercera inversión de capital se haya producido en D en lugar de haber ocurrido en C, y tendremos:

Cuadro IVb

Tipos de suelo	Acres	Capital £	Ganancia £	Costo de producción	Producto Qrs
B	1	5	1	6	4
C	1	5	1	6	6
D	1	7½	1½	9	12
Total	3	17½	3½	21	22

Tipos de suelo	Precio de producción	Rendimiento £	Qrs.	Renta £	Tasa de plusganancia
B	1½	6	0	0	0
C	1½	9	2	3	60%
D	1½	18	6	9	120%
Total		33	8	12	

Aquí, el producto global es de 22 *quarters*, más del doble que en el cuadro I, aunque el capital adelantado es sólo de £ 17 ½ en lugar de £ 10, es decir que no llega a ser el doble. Además, el producto global es mayor en 2 *quarters* que el del cuadro II, aunque en este último el capital adelantado es mayor, esto es, de £ 20.

En el suelo D, en comparación con el cuadro I, la renta en granos aumentó de 3 *quarters*^a a 6, mientras que la renta en dinero permaneció constante con £ 9. En comparación con el cuadro II, la renta en granos de D ha permanecido constante, con 6 *quarters*, pero la renta dineraria ha disminuido de £ 18 a £ 9.

Considerando las rentas globales, la renta en granos de IVb es = 8 *quarters*, mayor que la de I = 6 *quarters*, y que la de IVa = 7 *quarters*; en cambio es menor que la de II = 12 *quarters*. La renta dineraria de IVb = £ 12 es mayor que la de IVa = £ 10 ½, y menor que la del cuadro I = £ 18 y la de II = £ 36.

^a En la 1ª edición: "2 *quarters*".

Para que al desaparecer la renta de B, bajo las condiciones del cuadro IVb, la renta global sea igual a la del cuadro I, aún debemos tener £ 6 de plusganancia, es decir 4 *quarters* a £ 1 ½, que es el nuevo precio de producción. Tendremos entonces nuevamente una renta global de £ 18, como en el cuadro I. La magnitud del capital suplementario requerido para ello será diferente según que lo invirtamos en C o D, o que lo distribuyamos entre ambos.

En C, £ 5 de capital rinden 2 *quarters* de plusproducto, es decir que £ 10 de capital adicional rendirán 4 *quarters* de plusproducto adicional. En D bastaría una adición de £ 5 para producir los 4 *quarters* de renta adicional en granos, bajo el supuesto básico en este caso, según el cual la productividad de las inversiones adicionales de capital permanece constante. En concordancia con ello resultarían los cuadros siguientes:

Cuadro IVc

Tipos de suelo	Acres	Capital £	Ganancia £	Costo de producción	Producto Qrs
B	1	5	1	6	4
C	1	15	3	18	18
D	1	7½	1½	9	12
Total	3	27½	5½	33	34

Tipos de suelo	Precio de producción	Rendimiento £	Qrs.	Renta £	Tasa de plusganancia
B	1½	6	0	0	0
C	1½	27	6	9	60%
D	1½	18	6	9	120%
Total		51	12	18	

Cuadro IVd

Tipos de suelo	Acres	Capital £	Ganancia £	Costo de producción	Producto Qrs
B	1	5	1	6	4
C	1	5	1	6	6
D	1	12½	2½	15	20
Total	3	22½	4½	27	30

Tipos de suelo	Precio de producción	Rendimiento £	Qrs.	Renta £	Tasa de plusganancia
B	1½	6	0	0	0
C	1½	9	2	3	60%
D	1½	30	10	15	120%
Total		45	12	18	

La renta global en dinero sería exactamente la mitad de la que era en el cuadro II, en el cual los capitales suple-

mentarios se invirtieron con precios de producción constantes.

Lo más importante es comparar los cuadros anteriores con el cuadro I.

Hallamos que en una disminución del precio de producción a la mitad, de 60 chelines por *quarter* a 30, la renta global ha permanecido constante, = £ 18, y que concordantemente la renta en granos se ha duplicado, o sea ha pasado de 6 a 12 *quarters*. En B, la renta ha desaparecido; en C, la renta en dinero ha aumentado en una mitad en IVc, pero ha disminuido en una mitad en IVd; en D, ha permanecido constante = £ 9 en IVc, y ha aumentado de £ 9 a £ 15 en IVd. La producción aumentó de 10 *quarters* a 34 en IVc y a 30 *quarters* en IVd; la ganancia de £ 2 a £ 5 ½ en IVc y 4 ½ en IVd. La inversión global de capital aumentó en un caso de £ 10 a £ 27 ½, y en el otro de £ 10 a £ 22 ½, es decir que, en ambos casos, en más del doble. La tasa de renta, la renta calculada sobre el capital adelantado, es la misma en todos los casos y para todos los tipos de suelo en todos los cuadros, IV a IVd, cosa que ya se hallaba implícita en el hecho de que la tasa de productividad de las diversas inversiones sucesivas de capital se suponía constante en todos los tipos de suelo. Sin embargo, en comparación con el cuadro I, disminuyó para el término medio de todos los tipos de suelo, así como para cada uno en particular de los mismos. En I era = 180 % término medio, en IVc es

$$= \frac{18}{27\frac{1}{2}} \times 100 = 65\frac{5}{11} \% \quad \text{y en IVd es} = \frac{18}{22\frac{1}{2}} \times 100 = 80 \%. \text{ La renta dineraria media por acre ha aumentado.}$$

Su término medio era anteriormente, en I, de £ 4 ½ por acre en los 4 acres, y ahora, en IVc y d, es de £ 6 por acre en los 3 acres. Su término medio en el suelo que devenga renta era antes de £ 6, y es ahora de £ 9 por acre. El valor dinerario de la renta por acre aumentó, en consecuencia, y representa ahora el doble de producto en granos ahora menos de la mitad del producto de 34 y 30 *quarters*, respectivamente, ^a mientras que en el cuadro I los 6

^a En la 1ª edición: "33 y 27 *quarters*, respectivamente".

quarters constituyen las ¾ partes del producto global de 10 *quarters*. Por lo tanto, pese a que la renta, considerada como parte alícuota del producto global, ha disminuido, y que otro tanto ha ocurrido si se la calcula según el capital desembolsado, su valor dinerario calculado por acre, ha aumentado, y su valor en productos, más aun. Si consideramos el suelo D en el cuadro IVd, en él los costos de producción ^a son = £ 15, de las cuales el capital desembolsado es = £ 12 ½. La renta en dinero es = £ 15. En el cuadro I, en el mismo suelo D los costos de producción eran = £ 3, el capital desembolsado = £ 2 ½, la renta dineraria = £ 9, siendo por consiguiente esta última el triple de los costos de producción, y casi el cuádruplo del capital. En el cuadro IVd, la renta en dinero para D es de £ 15, exactamente igual a los costos de producción y sólo ½ mayor que el capital. Sin embargo, la renta dineraria por acre es ¾ mayor, de £ 15 en lugar de £ 9. En I la renta en granos es de 3 *quarters* = ¾ del producto global de 4 *quarters*; en IVd es, con 10 *quarters*, la mitad de todo el producto (20 *quarters*) del acre de D. Esto demuestra cómo el valor dinerario y el valor en granos de la renta por acre pueden aumentar, a pesar de constituir una parte alícuota más exigua del rendimiento total, y que ha disminuido en proporción al capital adelantado.

El valor del producto global en I es = £ 30, la renta es = £ 18, más de la mitad del primero. El valor del producto global de IVd es = £ 45, de las cuales £ 18 —menos de la mitad— son de renta.

La razón por la cual, a pesar de la baja de precio de £ 1 ½ por *quarter*, es decir en un 50 %, y pese a la reducción de la tierra en competencia de 4 acres a 3, la renta dineraria global permanece constante y la renta en granos se duplica, mientras que aumentan las rentas en granos y en dinero calculadas por acre, estriba en que se producen más *quarters* de plusproducto. El precio del cereal disminuye en un 50 %, mientras que el plusproducto aumenta en un 100 %. Pero para alcanzar este resultado, la producción global bajo nuestras condiciones debe aumentar al triple, y la inversión de capital en las tierras mejores a más del doble. La relación en la cual debe aumentar esta última depende, en primera instancia,

^a En la 1ª edición: "costos de producción desembolsados".

de la distribución de las inversiones suplementarias de capital entre los tipos mejores y óptimos de suelo, siempre presuponiendo que la productividad del capital aumente en forma proporcional a su magnitud en cada uno de los tipos de tierra.

Si la baja del precio de producción fuese menor, se requeriría menos capital suplementario para producir la misma renta dineraria. Si la oferta necesaria para desplazar a A del cultivo —y ello depende no sólo del producto por acre de A, sino también de la parte proporcional que le corresponde a A respecto a toda la superficie cultivada—, si la oferta necesaria para ello, decíamos, fuese mayor, y en consecuencia también la masa de capital suplementario requerida en un suelo mejor que A, bajo condiciones en lo demás constantes, las rentas en dinero y en granos habrían aumentado más aun, a pesar de no producirse ya ninguna de las dos en el suelo B.

Si el capital eliminado de A hubiese sido = £ 5, los dos cuadros que deberían compararse para este caso serían los cuadros II y IVd. El producto global habría aumentado de 20 a 30 *quarters*. La renta dineraria sólo sería igual a la mitad, de £ 18 en lugar de £ 36; la renta en granos sería la misma, = 12 *quarters*.

Si en D pudiera producirse un producto global de 44 *quarters* = £ 66 con un capital = £ 27 ½ —correspondiente a la antigua proporción establecida para D, de 4 *quarters* por £ 2 ½ de capital—, la renta global volvería al nivel de II, y el cuadro sería el siguiente:

Tipos de suelo	Capital £	Producto Qrs	Renta En granos	Renta En dinero
B	5	4	0	0
C	5	6	2	3
D	27½	44	22	33
Total	37½	54	24	36

La producción global sería de 54 *quarters*, contra 20 *quarters* en el cuadro II, y la renta dineraria sería la misma, = £ 36. Pero el capital global sería de £ 37 ½, mientras que en el cuadro II era = 20. El capital global adelantado casi se habría duplicado, mientras que la producción casi se habría triplicado; la renta en granos se habría duplicado, mientras que la renta dineraria habría permanecido constante. Por consiguiente, si baja el precio

como consecuencia de la inversión de capital dinerario adicional, manteniéndose constante la productividad, en los tipos mejores de suelo, que devengan renta, es decir en todos los tipos de suelo situados por encima de A, el capital global tiene la tendencia de no aumentar en la misma proporción que la producción y la renta en granos; de modo que por aumento de la renta en granos puede compensarse nuevamente el faltante de renta dineraria que se origina en virtud de la baja del precio. La misma ley se manifiesta asimismo en el hecho de que el capital adelantado debe ser mayor en la misma proporción en que se lo emplea más en C que en D, en el suelo que devenga menos renta que en el que proporciona más. Es, simplemente, la siguiente: para que la renta dineraria permanezca constante o aumente, debe producirse una cantidad adicional determinada de plusproducto, y esto requiere tanto menos capital cuanto mayor sea la fertilidad de las tierras que arrojan plusproducto. Si la diferencia entre B y C y entre C y D fuese mayor aun, se requeriría incluso menos capital suplementario. La proporción determinada depende 1) de la proporción en la cual baja el precio, es decir de la diferencia entre B, el suelo que ahora no devenga renta, y A, que no la proporcionaba antes; 2) de la proporción de las diferencias entre los mejores tipos de tierra de B en adelante; 3) de la masa del capital suplementario recién invertido, y 4) de su distribución entre las diferentes calidades de suelo.

De hecho, se ve que la ley no expresa otra cosa que lo que ya desarrolláramos en el primer caso: que cuando el precio de producción está dado, cualquiera que sea su magnitud, la renta puede aumentar a causa de una inversión suplementaria de capital. Pues como consecuencia de la expulsión de A se halla dada ahora una nueva renta diferencial I con B como el suelo peor y £ 1 ½ por *quarter* como nuevo precio de producción. Esto vale tanto para los cuadros IV como para el cuadro II. Es la misma ley, sólo que se toma como punto de partida el suelo B en lugar del suelo A, y el precio de producción de £ 1 ½ en lugar del de £ 3.

Esta es aquí la única importancia de esta cuestión: en la medida en que se necesitaba determinada cantidad de capital suplementario para sustraerle al suelo el capital de A y conformar el suministro sin él, se revela que esto

puede estar acompañado de una renta por acre constante, creciente o decreciente, si no en todas las tierras, por lo menos para algunas y para el término medio de las tierras cultivadas. Hemos visto que la renta en grano y la renta en dinero no se conducen de igual manera. Sin embargo se debe sólo a una tradición, en general, el que la renta en granos desempeñe aún un papel en la economía. Exactamente de la misma manera podría demostrarse, por ejemplo, que, con su ganancia de £ 5, un fabricante puede comprar mucho más de su propio hilado que antes con una ganancia de £ 10. Pero de cualquier manera, esto demuestra que los señores terratenientes, si son al mismo tiempo propietarios o socios de manufacturas, refinadores de azúcar, destiladores de licores, etc., aún pueden ganar cantidades muy considerables, como productores de sus propias materias primas, en caso de una baja de la renta dineraria.³⁴

II) En caso de tasa declinante de productividad de los capitales adicionales

Esto no introduce nada nuevo, en tanto que tampoco aquí el precio de producción puede hacer otra cosa que bajar, como en el caso que acabamos de considerar, si a causa de las inversiones suplementarias de capital en tipos de suelo mejores que A, el producto de A se torna superfluo y por consiguiente se retira el capital de A, o se emplea A para la obtención de otro producto. Este caso ha sido expuesto anteriormente en forma exhaustiva. Se ha

³⁴ {F.E. — A causa de un ubicuo error de cálculo fue necesario volver a calcular los cuadros anteriores IVa a IVd. Ello no afectó, por cierto, los puntos de vista teóricos desarrollados a partir de los cuadros, pero en parte introdujo guarismos realmente descomunales en lo que respecta a la producción por acre. En el fondo, éstos no son escandalosos. En todos los mapas topográficos y altimétricos se elige una escala considerablemente mayor para las verticales que para las horizontales. Sin embargo, quien se sienta herido en su corazón agrario, está en libertad de multiplicar el número de los acres por cualquier cifra que le plazca. En el cuadro I también es posible sustituir los 1, 2, 3, 4 *quarters* por acre por 10, 12, 14, 16 *bushels* (8 = 1 *quarter*), con lo cual los guarismos derivados de ellos en las otras tablas permanecerán dentro de los límites de la verosimilitud; se descubrirá que el resultado, la relación entre el incremento de la renta y el incremento del capital, será idéntico. Eso es lo que ha ocurrido en los cuadros agregados por el editor en el capítulo subsiguiente.}

demostrado que en el mismo la renta en grano o en dinero por acre puede aumentar, disminuir o permanecer constante.

Para mayor comodidad del cotejo reproduciremos aquí, primero, el

Cuadro I

Tipos de suelo	Acres.	Capital £	Ganancia £	Costo de producción por qr en £	Producto Qrs	Renta	Renta	Tasa de
						En granos	En dinero	plusganancia
A	1	2½	½	3	1	0	0	0
B	1	2½	½	1½	2	1	3	120%
C	1	2½	½	1	3	2	6	240%
D	1	2½	½	¾	4	3	9	360%
Total	4	10			10	6	18	180%
								Promedio

Supongamos ahora que el número de 16 *quarters*, producido por B, C y D, con una tasa declinante de productividad, baste para dejar a A fuera de cultivo, y el cuadro III se convertirá en el siguiente

Cuadro V

Tipos de suelo	Acres	Inversión de capital £	Ganancia £	Producto Qrs
B	1	2½ + 2½	1	2 + 1½ = 3½
C	1	2½ + 2½	1	3 + 2 = 5
D	1	2½ + 2½	1	4 + 3½ = 7½
Total	3	15		16

Tipos de suelo	Precio de producción	Rendimiento £	Renta En granos	Renta En dinero	Tasa de plusganancia
B	1 ⁵ / ₇	6	0	0	0
C	1 ¹ / ₇	8 ¹ / ₇	1½	2 ¹ / ₇	51 ³ / ₇ % ^a
D	1 ¹ / ₇	12 ¹ / ₇	4	6 ¹ / ₇	137 ¹ / ₇ % ^b
Total		27 ¹ / ₇	5½	9 ¹ / ₇	94 ² / ₇ % ^c
					Promedio

Aquí, con una tasa decreciente de productividad de los capitales suplementarios y con una disminución diferente en los diferentes tipos de suelo, el precio de producción regulador ha disminuido de £ 3 a £ 1⁵/₇. La inversión de capital ha aumentado en una mitad, de £ 10 a £ 15. La renta dineraria se ha reducido casi en una mitad, de £ 18 a £ 9³/₇, pero la renta en grano sólo se redujo en ¹/₁₂, de 6 *quarters* a 5½. El producto global ha aumen-

^a En la 1ª edición, "51²/₅ %".

^b En la 1ª edición, "137¹/₆ %".

^c En la 1ª edición, "94³/₁₀ %". Aquí y en los cuadros siguientes, Engels calcula el promedio solamente de los tipos de suelo que generan renta; promedio B-D = 62¹/₇ %.

tado de 10 a 16, o en un 60 %.^a La renta en grano es algo más de un tercio del producto global. El capital adelantado es a la renta dineraria como 15 : 9³/₇, mientras que la relación anterior era de 10 : 18.

III) En caso de tasa creciente de productividad de los capitales adicionales

Este caso se diferencia de la variante I expuesta al comienzo de este capítulo, en la cual el precio de producción disminuye con tasa de productividad constante, solamente por la circunstancia de que, si se necesita un producto adicional dado para expulsar al suelo A, ello ocurre con mayor celeridad en este caso.

Tanto si aumenta como si disminuye la productividad de las inversiones adicionales de capital, esto puede obrar de manera disímil, según que las inversiones se hallen distribuidas entre los diversos tipos de suelo. En la medida en que este diferente efecto compense o acentúe las diferencias, la renta diferencial de los mejores tipos de suelo, y por ende también la renta global, aumentará o disminuirá, tal como ya ocurriera en el caso de la renta diferencial I. Por lo demás, todo depende de la magnitud de la superficie del terreno y del capital que se desalojan con A, así como del adelanto relativo de capital que, en caso de productividad creciente, se requiere para suministrar el producto suplementario destinado a cubrir la demanda.

El único punto que vale la pena investigar aquí, y que, en realidad, nos retrotrae a la investigación de cómo se transforma esta ganancia diferencial en renta diferencial, es el que sigue:

En el primer caso, en el cual el precio de producción permanece constante, el capital suplementario invertido acaso en el suelo A es indiferente para la renta diferencial en cuanto tal, ya que el suelo A sigue sin devengar renta, el precio de su producto permanece constante y prosigue regulando el mercado.

En el segundo caso, variante I, en el cual disminuye el precio de producción con una tasa de productividad constante, el suelo A queda necesariamente excluido, y

más aun en la variante II (precio declinante de producción con tasa declinante de productividad), ya que de otro modo el capital suplementario en el suelo A debería elevar el precio de producción. Pero aquí, en la variante III del segundo caso, en la cual el precio de producción disminuye porque aumenta la productividad del capital suplementario, este capital adicional puede ser invertido, llegado el caso, tanto en el suelo A como en los mejores tipos de suelo.

Supondremos que un capital suplementario de £ 2 ½, invertido en A, produce 1 ½ *quarter* en lugar de 1 *quarter*.

Cuadro VI

Tipos de suelo	Acres	Capital £	Ganancia £	Costo de producción	Producto Qrs
A	1	2½ + 2½ = 5	1	6	1 + 1 ½ = 2 ½
B	1	2½ + 2½ = 5	1	6	2 + 2 ½ = 4 ½
C	1	2½ + 2½ = 5	1	6	3 + 3 ½ = 6 ½
D	1	2½ + 2½ = 5	1	6	4 + 4 ½ = 8 ½
	4		20	4	24
					22

Tipos de suelo	Precio de producción	Rendimiento £	Qrs.	Renta £	Tasa de plusganancia
		6	0	0	0
A	2 ²/₁₁	12	2 ³/₅	6	120 %
B	2 ²/₁₁	18	4 ²/₅	12	240 %
C	2 ²/₁₁	24	6 ³/₅	18	360 %
D	2 ²/₁₁	60	13 ¹/₅	36	240 %

Este cuadro, además de comparárselo con el cuadro fundamental I, también debe ser comparado con el cuadro II,^a en el cual una inversión doble de capital está ligada a una productividad constante, proporcional a la inversión de capital.

Según el supuesto, el precio de producción regulador disminuye. Si permaneciese constante, = £ 3, el suelo peor A, que anteriormente no devengaba renta con una inversión de capital de sólo £ 2 ½, ahora arrojaría renta sin que se incorporasen tierras peores al cultivo; y ello se debería al hecho de que la productividad en el mismo habría aumentado, pero sólo para una parte del capital, y no para el capital originario. Las primeras £ 3 de costos de producción producen 1 *quarter*; las segundas producen 1 ½ *quarter*; pero todo el producto de 2 ½ *quarters* se

^a En la 1ª edición, "en un 160%".

^a Véase en el presente volumen, p. 882.

vende ahora a su precio medio. Puesto que la tasa de productividad aumenta con la inversión suplementaria de capital, ésta implica una mejora. La misma puede consistir en emplear más capital en general por acre (más abono, más trabajo mecánico, etc.), o también en que sólo con este capital suplementario se torne posible concretar una inversión cualitativamente diferente, y más productiva, de capital. En ambos casos se habrá logrado, con un desembolso de £ 5 de capital por acre, un producto de $2\frac{1}{2}$ *quarters*, mientras que con la inversión de capital de la mitad, de £ $2\frac{1}{2}$, sólo se obtiene un producto de 1 *quarter*. Al producto del suelo A —abstracción hecha de condiciones transitorias de mercado— sólo se lo podría seguir vendiendo a un precio de producción más elevado, en lugar de vendérselo al nuevo precio medio, mientras una considerable superficie de la clase de suelo A prosiguiese cultivándose con un capital de sólo £ $2\frac{1}{2}$ por acre. Pero en cuanto se generalizasen las nuevas condiciones de £ 5 de capital por acre, y con ello el cultivo mejorado, el precio de producción regulador tendría que descender a £ $2\frac{8}{11}$. La diferencia entre ambas porciones de capital desaparecería, y entonces, de hecho, un acre de A cultivado solamente con £ $2\frac{1}{2}$ sería anormal, no estaría cultivado en concordancia con las nuevas condiciones de producción. Ya no habría una diferencia entre el rendimiento de diversas porciones de capital en un mismo acre, sino entre inversión global de capital suficiente e insuficiente por acre. De ello se desprende, *primero*, que un capital insuficiente en manos de gran número de arrendatarios (debe tratarse de un número grande, ya que uno reducido sólo se vería forzado a vender por debajo de su precio de producción) tiene exactamente el mismo efecto que la propia diferenciación de los tipos de suelo en sucesión descendente. Un tipo de cultivo peor en un suelo peor aumenta la renta en el suelo mejor; inclusive, en un suelo de índole igualmente inferior pero mejor cultivado puede crear una renta que, de otro modo, éste no arrojaría. *Segundo*, se ve cómo la renta diferencial, en la medida en que surge de la sucesiva inversión de capital en la misma superficie global, en realidad desemboca en un término medio en el cual los efectos de las diferentes inversiones de capital ya no resultan reconocibles ni discernibles, y por ello no generan renta en el suelo peor, sino 1) con-

vierten en nuevo precio regulador el precio medio del rendimiento global, por ejemplo de un acre de A, y 2) se presentan como cambios en la cantidad global de capital requerida por acre, bajo las nuevas condiciones, para un cultivo suficiente del suelo, y en la cual se hallan indiscerniblemente fundidos tanto las diferentes inversiones sucesivas de capital como sus respectivos efectos. Exactamente lo mismo acontece luego con las distintas rentas diferenciales de los mejores tipos de suelo. En todos los casos las mismas resultan determinadas por la diferencia del producto medio del tipo de suelo de que se trata, en comparación con el producto del suelo peor, en el caso de la inversión aumentada de capital, ahora convertida en normal.

No hay suelo que dé producto alguno sin inversión de capital. En consecuencia, incluso en el caso de la renta diferencial simple —la renta diferencial I— cuando se dice que 1 acre de A, del suelo que regula el precio de producción, proporciona determinada cantidad de producto a determinado precio, y que los tipos de suelo mejores B, C y D dan determinada cantidad de producto diferencial y por consiguiente, con el precio regulador, determinada cantidad de renta en dinero, siempre se supone que se emplea un capital determinado, considerado normal bajo las condiciones de producción dadas. Exactamente de la misma manera que en la industria se requiere determinado mínimo de capital para cada ramo de la actividad, a fin de poder elaborar las mercancías a su precio de producción.

Si como consecuencia de la sucesiva inversión de capital en ese mismo suelo, ligada a mejoras, se modifica ese mínimo, ello ocurre de modo paulatino. Mientras cierto número de acres —de A, por ejemplo— no hayan recibido ese capital de explotación suplementario, se genera renta en los acres mejor cultivados de A en virtud del precio de producción que ha permanecido constante, y se eleva la renta de todos los tipos de suelo mejores, B, C y D. Sin embargo, apenas el nuevo tipo de explotación se haya impuesto al punto de convertirse en el tipo de explotación normal, el precio de producción disminuye; la renta de las mejores tierras vuelve a disminuir, y la parte del suelo A que no posea ahora el capital medio de explotación deberá vender por debajo de su precio de producción individual, es decir, por debajo de la ganancia media.

Esto también ocurre en el caso de precio decreciente de producción, incluso si disminuye la productividad del capital suplementario, apenas los tipos mejores de suelo suministren el producto global necesario como consecuencia del aumento en la inversión de capital, y no bien se sustraiga de A, por ejemplo, el capital de explotación, es decir que A ya no compita en la producción de ese producto determinado, verbigracia de trigo. Ahora se considera como normal la cantidad de capital que actualmente se emplea, término medio, en el nuevo suelo regulador, B, de calidad mejor; y si se habla de la diferente fertilidad de las tierras, se supone que esa nueva cantidad normal de capital se emplea por acre.

Por otro lado está claro que esta inversión media de capital, a modo de ejemplo £ 8 por acre en Inglaterra antes de 1848, y £ 12 después de esa fecha, constituye la pauta al celebrarse los contratos de arrendamiento. Para el arrendatario que gaste más, la plusganancia no se transformará en renta durante la vigencia del contrato. El que esto ocurra después de la expiración del mismo dependerá de la competencia entre los arrendatarios que estén en condiciones de efectuar el mismo adelanto extraordinario. No se trata aquí de mejoras permanentes del suelo que siguen asegurando el incremento del producto en caso de un desembolso de capital igual o incluso decreciente. Tales mejoras, a pesar de ser producto del capital, obran en forma exactamente igual que la calidad diferencial natural del suelo.

Vemos entonces que en la renta diferencial II entra en consideración un factor que no se desarrolla como tal en la renta diferencial I, ya que ésta puede subsistir independientemente de cualquier cambio en la inversión normal de capital por acre. Por una parte, es la confusión de los resultados de diversas inversiones en el suelo regulador A, cuyo producto aparece ahora simplemente como producto medio normal por acre. Por otro lado es el cambio en el mínimo normal o en la magnitud media del desembolso de capital por acre, de modo que ese cambio se presenta como un atributo del suelo. Por último, es la diferencia en el modo de conversión de la plusganancia en la forma de la renta.

Además, el cuadro VI, en comparación con los cuadros I y II, demuestra que la renta en grano ha aumentado en

más del doble con relación a I, y en $1\frac{1}{2}$ *quarters* respecto de II, mientras que la renta dineraria se ha duplicado con respecto a I y no se ha alterado con relación a II. Habría aumentado considerablemente (manteniéndose constantes las demás premisas) si el suplemento de capital hubiese recaído más en los mejores tipos de suelo o si, por otro lado, los efectos de la adición de capital sobre A hubiesen sido menores, es decir que el precio medio, regulador, del *quarter* de A hubiese sido mayor.

Si la elevación de la fertilidad por adición de capital obrase de diferente manera sobre los distintos tipos de suelo, ello produciría una modificación de sus rentas diferenciales.

De cualquier modo está demostrado que en caso de precio decreciente de producción a causa de una tasa creciente de productividad de la inversión suplementaria de capital —es decir, en tanto esta productividad aumenta en mayor proporción que el adelanto de capital— la renta por acre, por ejemplo en caso de una doble inversión de capital, puede no sólo duplicarse, sino aun más que duplicarse. Pero también puede disminuir si a causa de una productividad de aumento más rápido, el precio de producción descendiese mucho más en el suelo A.

Supongamos que las inversiones adicionales de capital, por ejemplo en B y C, no eleven la productividad en la misma proporción que en A, de modo que para B y C disminuirían las diferencias proporcionales y el aumento del producto no compensaría el descenso del precio; entonces, en contra del caso del cuadro II, la renta aumentaría en D y disminuiría en B y C.

Cuadro VIa

Tipos de suelo	Acres	Capital £	Ganancia £	Producto por acre en qrs
A	1	$2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2} = 5$	1	$1 + 3 = 4$
B	1	$2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2} = 5$	1	$2 + 2\frac{1}{2} = 4\frac{1}{2}$
C	1	$2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2} = 5$	1	$3 + 5 = 8$
D	1	$2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2} = 5$	1	$4 + 12 = 16$
Total	4	20		$32\frac{1}{2}$

Tipos de suelo	Precio de producción	Rendimiento U	Renta en granos	Renta en dinero
A	$1\frac{1}{2}$	6	0	0
B	$1\frac{1}{2}$	$6\frac{3}{4}$	$\frac{1}{2}$	$\frac{3}{4}$
C	$1\frac{1}{2}$	12	4	6
D	$1\frac{1}{2}$	24	12	18
Total			$16\frac{1}{2}$	$24\frac{3}{4}$

Por último, la renta dineraria aumentaría si, con el mismo incremento proporcional de la fertilidad, se invirtiese en las mejores tierras más capital adicional que en A, o si las inversiones adicionales de capital operasen sobre las mejores tierras con una tasa creciente de productividad. En ambos casos aumentarían las diferencias.

La renta dineraria disminuye si la mejora producida a consecuencia de inversiones suplementarias de capital reduce las diferencias en forma total o parcial, obrando más sobre A que sobre B y C. Disminuye tanto más cuanto menor sea la elevación de la productividad de las mejores tierras. De la proporción en la desigualdad de los efectos dependerá el que la renta en granos aumente, disminuya o permanezca estacionaria.

La renta dineraria aumenta, y otro tanto ocurre con la renta en granos, si en caso de diferencia proporcional constante en la fertilidad suplementaria de los diversos tipos de suelo se agrega más capital al suelo que devenga renta que al suelo A, que no la da, y si se adiciona más al suelo de renta elevada que al de renta baja, o bien si la fertilidad, con un capital suplementario igual, aumenta más en el suelo mejor y óptimo que en A, y ello en la proporción en que ese aumento de la fertilidad sea más elevado en los tipos de suelo superiores que en los inferiores.

Pero bajo todas las circunstancias la renta aumenta relativamente si la productividad elevada es consecuencia de un suplemento de capital y no la consecuencia de una fertilidad simplemente elevada con una inversión constante de capital. Ese es el punto de vista absoluto, que demuestra que en este caso, como en todos los anteriores, la renta y la renta elevada por acre (como en la renta diferencial I en toda la superficie cultivada, el nivel de la renta global media) es consecuencia de una inversión aumentada de capital en el suelo, sin que importe si esa inversión actúa con una tasa de productividad constante y precios constantes o decrecientes, o con una tasa declinante de productividad con precios constantes o decrecientes, o bien con una tasa creciente de productividad y precios declinantes. Pues nuestra hipótesis de precio constante con tasa de productividad constante, creciente o decreciente del capital suplementante, creciente y decreciente se resuelve en tasa constante de productividad del capital suplementario con precio constante y precio decreciente con tasa de productividad cons-

tante o decreciente, tasa decreciente de productividad con precio constante o decreciente, tasa creciente de productividad con precio constante y decreciente. Pese a que en todos estos casos la renta puede permanecer estacionaria y disminuir, decrecería más aun si el empleo adicional del capital no fuese condición del aumento de la fertilidad, bajo circunstancias en lo demás iguales. El suplemento de capital es, entonces, siempre la causa del alto nivel relativo de la renta, a pesar de que la misma haya disminuido en términos absolutos.

CAPÍTULO XLIII

LA RENTA DIFERENCIAL II - TERCER CASO:
PRECIO DE PRODUCCIÓN CRECIENTE.
RESULTADOS^a

{*F.E.* - Un precio de producción creciente presupone que disminuye la productividad de la calidad inferior de suelo, que no abona renta. Sólo cuando las £ 2 ½ invertidas en A producen menos de 1 *quarter*, o cuando las £ 5 producen menos de 2 *quarters*, o si debe emprenderse el cultivo de un suelo aun peor que A, el precio de producción supuesto como regulador puede elevarse por encima de las £ 3 por *quarter*.

En caso de productividad constante, o incluso creciente, de la segunda inversión de capital, ello sólo sería posible si la productividad de la primera inversión de capital de £ 2 ½ hubiese disminuido. Este caso se da con harta frecuencia. Por ejemplo, si con una arada superficial la capa superior agotada del mantillo da rendimientos decrecientes con la antigua explotación, y si los estratos inferiores elevados a la superficie mediante una labranza más profunda suministran rendimientos superiores a los de antes^b al ser sometidos a un tratamiento más racional. Pero, en rigor, no corresponde tratar aquí este caso especial. El descenso de la productividad de la *primera* inversión de capital de £ 2 ½ produce un descenso de la

^a En el manuscrito (I, p. 515) sólo aparece este título: "(c) Precio de producción creciente". (Cfr. R 1350/2.)

^b La traducción literal sería: "suministran nuevamente rendimientos superiores a los de antes".

renta diferencial I para los mejores tipos de suelo, incluso si en ellos se supone la existencia de condiciones análogas; pero en este caso sólo tomamos en consideración la renta diferencial II. Sin embargo, puesto que el presente caso especial no puede ocurrir sin que se presuponga la renta diferencial II como ya existente, y que, de hecho, el mismo representa la repercusión de una modificación de la renta diferencial I sobre II, daremos un ejemplo de ello.

Cuadro VII

Tipos de suelo		Inversión de capital £	Costo de producción		Producto Qrs
Tipos de suelo	Acres		Ganancia £		
A	1	2½ + 2½	1	6	½ + 1¼ = 1¾
B	1	2½ + 2½	1	6	1 + 2½ = 3½
C	1	2½ + 2½	1	6	1½ + 3¾ = 5¼
D	1	2½ + 2½	1	6	2 + 5 = 7
Total		20			17½

Tipos de suelo	Precio de producción	Rendimiento £	Renta En granos	Renta En dinero	Tasa de renta
A	3 ³/₇	6	0	0	0
B	3 ³/₇	12	1¾	6	120%
C	3 ³/₇	18	3½	12	240%
D	3 ³/₇	24	5¼	18	360%
Total		60	10½	36	240%

Tanto la renta en dinero como el producido en dinero son los mismos que en el cuadro II. El precio de producción regulador elevado repone exactamente la merma de cantidad del producto; puesto que ambos varían de manera inversamente proporcional, es obvio que el producto de ambos permanecerá constante.

En el caso anterior habíamos supuesto que la fuerza productiva de la segunda inversión de capital sería mayor que la productividad originaria de la primera inversión. La cuestión permanece constante si para la segunda inversión sólo suponemos la misma productividad que le correspondía originariamente a la primera, como en el siguiente

Cuadro VIII

Tipos de suelo		Inversión de capital £	Costo de producción		Producto Qrs
Tipos de suelo	Acres		Ganancia £		
A	1	2½ + 2½ = 5	1	6	½ + 1 = 1½
B	1	2½ + 2½ = 5	1	6	1 + 2 = 3
C	1	2½ + 2½ = 5	1	6	1½ + 3 = 4½
D	1	2½ + 2½ = 5	1	6	2 + 4 = 6
Total		20			15

Tipos de suelo	Precio de producción	Rendimiento £	Renta		Tasa de renta
			En granos Qrs.	En dinero £	
A	4	6	0	0	0
B	4	12	1½	6	120%
C	4	18	3	12	240%
D	4	24	4½	18	360%
Total		60	9	36	240%

También en este caso, el precio de producción que aumenta en la misma proporción hace que la disminución en la productividad, tanto del rendimiento como de la renta en dinero, se compense por completo.

El tercer caso sólo se presenta puro en el caso de productividad decreciente de la segunda inversión de capital, mientras que la de la primera, tal como se supone siempre para el primer y segundo casos, permanece constante. Aquí no se ve afectada la renta diferencial I, y la modificación sólo ocurre con la parte que deriva de la renta diferencial II. Daremos aquí dos ejemplos: en el primero, la productividad de la segunda inversión de capital está reducida a ½, y en el segundo, a ¼.

Cuadro IX

Tipos de suelo		Inversión de capital £	Costo de producción		Producto Qrs
Tipos de suelo	Acres		Ganancia £		
A	1	2½ + 2½ = 5	1	6	1 + ½ = 1½
B	1	2½ + 2½ = 5	1	6	2 + 1 = 3
C	1	2½ + 2½ = 5	1	6	3 + 1½ = 4½
D	1	2½ + 2½ = 5	1	6	4 + 2 = 6
Total		20			15

Tipos de suelo	Precio de producción	Rendimiento £	Renta		Tasa de renta
			En granos Qrs.	En dinero £	
A	4	6	0	0	0
B	4	12	1½	6	120%
C	4	18	3	12	240%
D	4	24	4½	18	360%
Total		60	9	36	240%

El cuadro IX es igual al cuadro VIII, sólo que en éste la disminución de la productividad recae en la primera inversión de capital, y en el cuadro IX en la segunda inversión de capital.

Cuadro X

Tipos de suelo		Inversión de capital £	Ganancia £	Costo de producción	Producto Qrs
Acre					
A	1	$2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2} = 5$	1	6	$1 + \frac{1}{4} = 1\frac{1}{4}$
B	1	$2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2} = 5$	1	6	$2 + \frac{1}{2} = 2\frac{1}{2}$
C	1	$2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2} = 5$	1	6	$3 + \frac{3}{4} = 3\frac{3}{4}$
D	1	$2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2} = 5$	1	6	$4 + 1 = 5$
Total		20		24	$12\frac{1}{2}$

Tipos de suelo	Precio de producción	Rendimiento £	Renta		Tasa de renta
			En granos Qrs.	En dinero £	
A	$4\frac{3}{5}$	6	0	0	0
B	$4\frac{3}{5}$	12	$1\frac{1}{4}$	6	120%
C	$4\frac{4}{5}$	18	$2\frac{1}{2}$	12	240%
D	$4\frac{4}{5}$	24	$3\frac{3}{4}$	18	360%
Total		60	$7\frac{1}{2}$	36	240%

También en este cuadro el rendimiento global, la renta global en dinero y la tasa de renta siguen siendo las mismas que en los cuadros II, VII y VIII, porque nuevamente el producto y el precio de venta han variado en forma inversamente proporcional, mientras que la inversión de capital ha permanecido constante.

Pero, ¿qué ocurre en el otro caso, posible en el caso de precio de producción creciente, esto es, si se emprende el cultivo de un suelo inferior, cuyo cultivo no era remunerativo hasta ahora?

Supongamos que ingrese a la competencia un suelo semejante, que designaremos con la letra *a*. Entonces el suelo A, que no generaba renta hasta el presente, arrojaría una renta, y los cuadros anteriores VII, VIII y X asumirían la siguiente figura:

Cuadro VIIa

Tipos de suelo		Capital £	Costo de producción	Ganancia £	Producto Qrs
Acre					
a	1	5	6	1	$1\frac{1}{2}$
A	1	$2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2}$	6	1	$\frac{1}{2} + 1\frac{1}{4} = 1\frac{3}{4}$
B	1	$2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2}$	6	1	$1 + 2\frac{1}{2} = 3\frac{1}{2}$
C	1	$2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2}$	6	1	$1\frac{1}{2} + 3\frac{3}{4} = 5\frac{1}{4}$
D	1	$2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2}$	6	1	$2 + 5 = 7$
Total			30		19

Tipos de suelo	Precio de producción	Rendimiento £	Renta		Renta creciente
			Qrs.	£	
a	4	6	0	0	0
A	4	7	$\frac{1}{4}$	1	1
B	4	14	2	8	$1 + 7$
C	4	21	$3\frac{3}{4}$	15	$1 + 2 \times 7$
D	4	28	$5\frac{1}{2}$	22	$1 + 3 \times 7$
Total		76	$11\frac{1}{2}$	46	

Cuadro VIIIa

Tipos de suelo		Capital £	Ganancia £	Costo de producción	Producto Qrs
Acre					
a	1	5	1	6	$1\frac{1}{4}$
A	1	$2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2}$	1	6	$\frac{1}{2} + 1 = 1\frac{1}{2}$
B	1	$2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2}$	1	6	$1 + 2 = 3$
C	1	$2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2}$	1	6	$1\frac{1}{2} + 3 = 4\frac{1}{2}$
D	1	$2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2}$	1	6	$2 + 4 = 6$
Total		5		30	$16\frac{1}{4}$

Tipos de suelo	Precio de producción	Rendimiento £	Renta		Renta creciente
			Qrs.	£	
a	$4\frac{4}{5}$	6	0	0	0
A	$4\frac{3}{5}$	$7\frac{3}{5}$	$\frac{1}{4}$	$1\frac{1}{5}$	$1\frac{1}{5}$
B	$4\frac{4}{5}$	$14\frac{3}{5}$	$1\frac{3}{4}$	$8\frac{2}{5}$	$1\frac{1}{5} + 7\frac{3}{5}$
C	$4\frac{3}{5}$	$21\frac{3}{5}$	$3\frac{1}{4}$	$15\frac{3}{5}$	$1\frac{1}{5} + 2 \times 7\frac{3}{5}$
D	$4\frac{4}{5}$	$28\frac{4}{5}$	$4\frac{3}{4}$	$22\frac{4}{5}$	$1\frac{1}{5} + 3 \times 7\frac{3}{5}$
Total		78	10^b	48	

Cuadro Xa

Tipos de suelo		Capital £	Ganancia £	Costo de producción	Producto Qrs
Acre					
a	1	5	1	6	$1\frac{1}{4}$
A	1	$2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2}$	1	6	$1 + \frac{1}{4} = 1\frac{1}{4}$
B	1	$2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2}$	1	6	$2 + \frac{1}{2} = 2\frac{1}{2}$
C	1	$2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2}$	1	6	$3 + \frac{3}{4} = 3\frac{3}{4}$
D	1	$2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2}$	1	6	$4 + 1 = 5$
Total			30		$13\frac{3}{8}$

Tipos de suelo	Acre	Rendimiento £	Renta		Renta creciente
			Qrs.	£	
a	$5\frac{1}{3}$	6	0	0	0
A	$5\frac{1}{3}$	$6\frac{2}{3}$	$\frac{1}{8}$	$\frac{3}{8}$	$\frac{3}{8}$
B	$5\frac{1}{3}$	$13\frac{1}{3}$	$1\frac{3}{8}$	$7\frac{1}{3}$	$\frac{3}{8} + 6\frac{3}{8}$
C	$5\frac{1}{3}$	20	$2\frac{5}{8}$	14	$\frac{3}{8} + 2 \times 6\frac{3}{8}$
D	$5\frac{1}{3}$	$26\frac{2}{3}$	$3\frac{7}{8}$	$20\frac{2}{3}$	$\frac{3}{8} + 3 \times 6\frac{3}{8}$
Total		$72\frac{2}{3}$	8	$42\frac{2}{3}$	

^a En la 1ª edición, " $2\frac{1}{4}$ ".

^b En la 1ª edición, "9".

En virtud de esta intercalación del suelo *a* se origina una nueva renta diferencial I; sobre esta nueva base se desarrolla entonces también la renta diferencial II en una figura modificada. En cada uno de los tres cuadros anteriores, el suelo *a* tiene una fertilidad diferente; la serie de las fertilidades proporcionalmente crecientes sólo comienza con A. En forma correspondiente se comporta asimismo la serie de las rentas crecientes. La renta del suelo que devenga la peor renta, y que antes no deven-gaba ninguna, constituye una constante, que se suma, simplemente, a todas las rentas superiores; sólo después de practicada la deducción de estas constantes surge con claridad la serie de las diferencias en las rentas superiores, y su paralelismo con la serie de fertilidad de los tipos de suelo. En todos los cuadros, la relación entre las fertilidades, desde A hasta D, es de 1 : 2 : 3 : 4, y las rentas guardan, correspondientemente, las siguientes proporciones:

en VIIa como $1 : 1 + 7 : 1 + 2 \times 7 : 1 + 3 \times 7$,
 en VIIIa como $1 \frac{1}{2} : 1 \frac{1}{2} + 7 \frac{1}{2} : 1 \frac{1}{2} + 2 \times 7 \frac{1}{2} : 1 \frac{1}{2} + 3 \times 7 \frac{1}{2}$,
 en Xa como $\frac{2}{3} : \frac{2}{3} + 6 \frac{2}{3} : \frac{2}{3} + 2 \times 6 \frac{2}{3} : \frac{2}{3} + 3 \times 6 \frac{2}{3}$.

En resumen: si la renta de A es $= n$ y la renta del suelo de fertilidad inmediata superior es $= n + m$, la serie es como $n : n + m : n + 2m : n + 3m$, etc.}

{F.E. — Puesto que el tercer caso arriba mencionado no se encontraba desarrollado en el manuscrito —solamente figuraba allí el título— fue tarea reservada al editor la de completarlo lo mejor que le fuera posible, tal como se ve arriba. También quedó para él la labor de extraer las conclusiones generales resultantes de toda la investigación realizada hasta el presente acerca de la renta diferencial II en sus tres casos principales y nueve casos subsidiarios. Pero los ejemplos dados en el manuscrito resultan poco adecuados a este fin. En primer lugar, efectúan la comparación entre porciones de terreno cuyos rendimientos, para superficies de igual magnitud, guardan entre sí la relación de 1 : 2 : 3 : 4; vale decir, diferencias que ya de antemano resultan sumamente exageradas, y que en el curso de las hipótesis y cálculos que se desarrollan sobre esa base con-

ducen a relaciones numéricas totalmente forzadas. Pero en segundo lugar suscitan una impresión totalmente errónea. Si para grados de fertilidad que guardan entre sí una relación de 1 : 2 : 3 : 4, etc., resultan rentas de la serie 0 : 1 : 2 : 3, etc., se siente de inmediato la tentación de deducir la segunda serie a partir de la primera y de explicar la duplicación, triplicación, etc., de las rentas a partir de la duplicación, triplicación, etc., de los rendimientos globales. Pero esto sería totalmente erróneo. Las rentas también guardan entre sí la proporción 0 : 1 : 2 : 3 : 4 incluso si los grados de fertilidad guardan entre sí la relación $n : n + 1 : n + 2 : n + 3 : n + 4$; las rentas no guardan entre sí la misma proporción que los *grados* de fertilidad, sino la de las *diferencias* de fertilidad, calculando a partir del suelo que no devenga renta, como punto cero.

Los cuadros del original debieron darse para la explicación del texto. Pero con la mira de obtener un fundamento ilustrativo para los resultados de la investigación que siguen más adelante, daré a continuación una nueva serie de cuadros en la cual se han indicado los rendimientos en *bushels* ($\frac{1}{8}$ de *quarter* ó 36,35 litros) y chelines (= marcos).

El primer cuadro (XI) corresponde al anterior cuadro I. El mismo indica los rendimientos y rentas para cinco calidades de suelo A - E, en una *primera* inversión de capital de 50 chelines, la cual con 10 chelines de ganancia, asciende a 60 chelines de costos globales de producción por acre. Los rendimientos en grano se han fijado en un nivel bajo: 10, 12, 14, 16 y 18 *bushels* por acre. El precio de producción regulador que resulta es de 6 chelines por *bushel*.

Los 13 cuadros siguientes corresponden a los tres casos de la renta diferencial II tratados en este capítulo y en los dos precedentes, con una inversión *adicional* de capital en el mismo terreno de 50 chelines por acre, con precio de producción constante, creciente y decreciente. Cada uno de estos casos vuelve a presentarse tal como se configura 1) en el caso de productividad constante, 2) en el caso de productividad decreciente y 3) en el caso de productividad creciente de la segunda inversión de capital con respecto a la primera. Se producen entonces algunas variantes que aún cabe ilustrar en forma especial.

En el caso I, de precio de producción constante, tenemos:

- Variante 1: productividad constante de la segunda inversión de capital (cuadro XII).
- Variante 2: productividad decreciente. Ésta puede producirse sólo si no se efectúa una segunda inversión en el suelo A. Y ello puede ocurrir
- a) de tal modo que tampoco el suelo B proporcione renta (cuadro XIII), o bien
 - b) de tal modo que el suelo B no deje por entero de devengar renta (cuadro XIV).
- Variante 3: productividad creciente (cuadro XV). También este caso excluye la segunda inversión de capital en el suelo A.

En el caso II: precio de producción decreciente, tenemos:

- Variante 1: productividad constante de la segunda inversión (cuadro XVI).
- Variante 2: productividad decreciente (cuadro XVII). Esas dos variantes implican que el suelo A quede fuera de competencia, que el suelo B deje de devengar renta y regule el precio de producción.
- Variante 3: productividad creciente (cuadro XVIII). Aquí el suelo A es el que persiste en la función reguladora.

En el caso III: precio de producción creciente, hay dos modalidades posibles; el suelo A puede seguir sin devengar renta y regulando el precio, o bien una calidad de suelo inferior a A ingresa a la competencia y regula el precio, en cuyo caso A arrojará renta.

Primera modalidad: el suelo A sigue siendo el regulador.

- Variante 1: productividad constante de la segunda inversión (cuadro XIX). Esto sólo resulta admisible, dados los supuestos iniciales, si disminuye la productividad de la primera inversión.
- Variante 2: productividad decreciente de la segunda inversión (cuadro XX); esto no excluye la productividad constante de la primera inversión.
- Variante 3: productividad creciente de la segunda inver-

sión (cuadro XXI)^a; esto implica nuevamente la productividad decreciente de la primera inversión.

Segunda modalidad: ingresa a la competencia una calidad de suelo inferior (designada como *a*); el suelo A arroja renta.

- Variante 1: productividad constante de la segunda inversión (cuadro XXII).
- Variante 2: productividad decreciente (cuadro XXIII).
- Variante 3: productividad creciente (cuadro XXIV).

Estas tres variantes se ajustan a las condiciones generales del problema y no dan origen a observación alguna.

Veamos a continuación los cuadros.

Cuadro XI

Tipos de suelo	Costo de producción ch	Producto bushels	Precio de producción	Rendimiento ch	Renta ch	Renta creciente
A	60	10	6	60	0	0
B	60	12	6	72	12	12
C	60	14	6	84	24	2 × 12
D	60	16	6	96	36	3 × 12
E	60	18	6	108	48	4 × 12
					120	10 × 12

Con una segunda inversión de capital en el mismo suelo.

Primer caso: precio de producción que permanece constante.

Variante 1: productividad constante de la segunda inversión de capital.

Cuadro XII

Tipos de suelo	Costo de producción ch	Producto bushels	Precio de producción	Rendimiento ch	Renta ch	Renta creciente
A	60 + 60 = 120	10 + 10 = 20	6	120	0	0
B	60 + 60 = 120	12 + 12 = 24	6	144	24	24
C	60 + 60 = 120	14 + 14 = 28	6	168	48	2 × 24
D	60 + 60 = 120	16 + 16 = 32	6	192	72	3 × 24
E	60 + 60 = 120	18 + 18 = 36	6	216	96	4 × 24
					240	10 × 24

Variante 2: productividad decreciente de la segunda inversión de capital; sin segunda inversión en el suelo A.

1) Si el suelo B deja de devengar renta.

^a En la 1ª edición y en *Werke*, 1964, "XIX".

Cuadro XIII

Tipos de suelo	Costo de producción ch	Producto bushels	Precio de producción	Rendimiento ch	Renta ch	Renta creciente
A	60	10	6	60	0	0
B	60 + 60 = 120	12 + 8 = 20	6	120	0	0
C	60 + 60 = 120	14 + 9½ = 23½	6	140	20	20
D	60 + 60 = 120	16 + 10½ = 26½	6	160	40	2 × 20
E	60 + 60 = 120	18 + 12 = 30	6	180	60	3 × 20
					120	6 × 20

2) Si el suelo B no deja de devengar renta por completo.

Cuadro XIV

Tipos de suelo	Costo de producción ch	Producto bushels	Precio de producción	Rendimiento ch	Renta ch	Renta creciente
A	60	10	6	60	0	0
B	60 + 60 = 120	12 + 9 = 21	6	126	6	6
C	60 + 60 = 120	14 + 10½ = 24½	6	147	27	6 + 21
D	60 + 60 = 120	16 + 12 = 28	6	168	48	6 + 2 × 21
E	60 + 60 = 120	18 + 13½ = 31½	6	189	69	6 + 3 × 21
					150	4 × 6 + 6 × 21

Variante 3: productividad creciente de la segunda inversión de capital; tampoco aquí hay segunda inversión en el suelo A.

Cuadro XV

Tipos de suelo	Costo de producción ch	Producto bushels	Precio de producción	Rendimiento ch	Renta ch	Renta creciente
A	60	10	6	60	0	0
B	60 + 60 = 120	12 + 15 = 27	6	162	42	42
C	60 + 60 = 120	14 + 17½ = 31½	6	189	69	42 + 27
D	60 + 60 = 120	16 + 20 = 36	6	216	96	42 + 2 × 27
E	60 + 60 = 120	18 + 22½ = 40½	6	243	123	42 + 3 × 27
					330	4 × 42 + 6 × 27

Segundo caso: precio de producción decreciente.

Variante 1: productividad constante de la segunda inversión de capital. El suelo A queda fuera de competencia, y el suelo B deja de devengar renta.

Cuadro XVI

Tipos de suelo	Costo de producción ch	Producto bushels	Precio de producción	Rendimiento ch	Renta ch	Renta creciente
B	60 + 60 = 120	12 + 12 = 24	5	120	0	0
C	60 + 60 = 120	14 + 14 = 28	5	140	20	20
D	60 + 60 = 120	16 + 16 = 32	5	160	40	2 × 20
E	60 + 60 = 120	18 + 18 = 36	5	180	60	3 × 20
					120	6 × 20

* En la 1ª edición, "20".

Variante 2: productividad decreciente de la segunda inversión de capital; el suelo A queda fuera de competencia, y el suelo B deja de arrojar renta.

Cuadro XVII

Tipos de suelo	Costo de producción ch	Producto bushels	Precio de producción	Rendimiento ch	Renta ch	Renta creciente
B	60 + 60 = 120	12 + 9 = 21	5½/7	120	0	0
C	60 + 60 = 120	14 + 10½ = 24½	5½/7	140	20	20
D	60 + 60 = 120	16 + 12 = 28	5½/7	160	40	2 × 20
E	60 + 60 = 120	18 + 13½ = 31½	5½/7	180	60	3 × 20
					120	6 × 20

Variante 3: productividad creciente de la segunda inversión de capital; el suelo A permanece en competencia. El suelo B devenga renta.

Cuadro XVIII

Tipos de suelo	Costo de producción ch	Producto bushels	Precio de producción	Rendimiento ch	Renta ch	Renta creciente
A	60 + 60 = 120	10 + 15 = 25	4¼/8	120	0	0
B	60 + 60 = 120	12 + 18 = 30	4¼/8	144	24	24
C	60 + 60 = 120	14 + 21 = 35	4¼/8	168	48	2 × 24
D	60 + 60 = 120	16 + 24 = 40	4¼/8	192	72	3 × 24
E	60 + 60 = 120	18 + 27 = 45	4¼/8	216	96	4 × 24
					240	10 × 24

Tercer caso: precio de producción creciente.

A) Si el suelo A sigue sin devengar renta y regulando el precio.

Variante 1: productividad constante de la segunda inversión de capital; lo cual implica un descenso de productividad de la primera inversión.

Cuadro XIX

Tipos de suelo	Costo de producción ch	Producto bushels*	Precio de producción	Rendimiento ch	Renta ch	Renta creciente
A	60 + 60 = 120	7½ + 10 = 17½	6¼/7	120	0	0
B	60 + 60 = 120	9 + 12 = 21	6¼/7	144	24	24
C	60 + 60 = 120	10½ + 14 = 24½	6¼/7	168	48	2 × 24
D	60 + 60 = 120	12 + 16 = 28	6¼/7	192	72	3 × 24
E	60 + 60 = 120	13½ + 18 = 31½	6¼/7	216	96	4 × 24
					240	10 × 24

Variante 2: productividad decreciente de la segunda inversión de capital; lo que no excluye la productividad constante de la primera.

* En la primera edición se dan aquí, por error, las cifras del cuadro XXI.

Cuadro XX

Tipos de suelo	Costo de producción ch	Producto bushels	Precio de producción	Rendimiento ch	Renta ch	Renta creciente
A	60 + 60 = 120	10 + 5 = 15	8	120	0	0
B	60 + 60 = 120	12 + 6 = 18	8	144	24	24
C	60 + 60 = 120	14 + 7 = 21	8	168	48	2 × 24
D	60 + 60 = 120	16 + 8 = 24	8	192	72	3 × 24
E	60 + 60 = 120	18 + 9 = 27	8	216	96	4 × 24
					240	10 × 24

Variante 3: productividad creciente de la segunda inversión de capital, lo cual, dados nuestros supuestos, implica productividad decreciente de la primera inversión.

Cuadro XXI

Tipos de suelo	Costo de producción ch	Producto bushels	Precio de producción	Rendimiento ch	Renta ch	Renta creciente
A	60 + 60 = 120	5 + 12½ = 17½	6 ⁶ / ₇	120	0	0
B	60 + 60 = 120	6 + 15 = 21	6 ⁶ / ₇	144	24	24
C	60 + 60 = 120	7 + 17½ = 24½	6 ⁶ / ₇	168	48	2 × 24
D	60 + 60 = 120	8 + 20 = 28	6 ⁶ / ₇	192	72	3 × 24
E	60 + 60 = 120	9 + 22½ = 31½	6 ⁶ / ₇	216	96	4 × 24
					240	10 × 24

B) Un suelo inferior (designado como a) asume las funciones de regulador del precio, a consecuencia de lo cual el suelo A arroja renta. Esto admite que en todas las variantes haya una productividad constante de la segunda inversión.

Variante 1: Productividad constante de la segunda inversión de capital.

Cuadro XXII

Tipos de suelo	Costo de producción cl.	Producto bushels	Precio de producción	Rendimiento ch	Renta ch	Renta creciente
a	120	16	7½	120	0	0
A	60 + 60 = 120	10 + 10 = 20	7½	150	30	30
B	60 + 60 = 120	12 + 12 = 24	7½	180	60	2 × 30
C	60 + 60 = 120	14 + 14 = 28	7½	210	90	3 × 30
D	60 + 60 = 120	16 + 16 = 32	7½	240	120	4 × 30
E	60 + 60 = 120	18 + 18 = 36	7½	270	150	5 × 30
					450	15 × 30

Variante 2: productividad decreciente de la segunda inversión de capital.

Cuadro XXIII

Tipos de suelo	Rendimiento ch	Renta ch	Renta creciente
a	120	0	0
A	140	20	20
B	168	48	20 + 28
C	196	76	20 + 2 × 28
D	224	104	20 + 3 × 28
E	252	132	20 + 4 × 28
		380	5 × 20 + 10 × 28

Tipos de suelo	Costo de producción ch	Producto bushels	Precio de producción
a	120	15	8
A	60 + 60 = 120	10 + 7½ = 17½	8
B	60 + 60 = 120	12 + 9 = 21	8
C	60 + 60 = 120	14 + 10½ = 24½	8
D	60 + 60 = 120	16 + 12 = 28	8
E	60 + 60 = 120	18 + 13½ = 31½	8

Variante 3: productividad creciente de la segunda inversión de capital.

Cuadro XXIV

Tipos de suelo	Costo de producción ch	Producto bushels	Precio de producción
a	120	16	7½
A	60 + 60 = 120	10 + 12½ = 22½	7½
B	60 + 60 = 120	12 + 15 = 27	7½
C	60 + 60 = 120	14 + 17½ = 31½	7½
D	60 + 60 = 120	16 + 20 = 36	7½
E	60 + 60 = 120	18 + 22½ = 40½	7½

Tipos de suelo	Rendimiento ch	Renta ch	Renta creciente
a	120	0	0
A	168¾	48¾	15 + 33¾
B	202½	82½	15 + 2 × 33¾
C	236¼	116¼	15 + 3 × 33¾
D	270	150	15 + 4 × 33¾
E	303¾	183¾	15 + 5 × 33¾
		581¼	5 × 15 + 15 × 33¾

De estos cuadros se desprenden los siguientes resultados.

En primer lugar, que la serie de las rentas se comporta exactamente de la misma manera que la serie de las diferencias de fertilidad, tomando como punto de origen cero al suelo regulador, que no devenga renta. Lo que determina la renta no son los rendimientos absolutos, sino sólo las diferencias de rendimiento. No importa si los distintos tipos de suelo dan 1, 2, 3, 4 y 5 bushels por acre, o si su rendimiento es, en cambio, de 11, 12, 13, 14 y 15

bushels por acre; en ambos casos, las rentas son, sucesivamente, de 0, 1, 2, 3 y 4 *bushels*, respectivamente, o su correspondiente rendimiento en dinero.

Pero mucho más importante es el resultado con relación a los rendimientos globales de renta en caso de inversión repetida de capital en el mismo suelo.

En cinco casos de los trece examinados, con la inversión de capital se *duplica* asimismo la suma global de las rentas; en lugar de 10×12 chelines se convertirá en 10×24 chelines. Estos casos son:

Caso I, precio constante, variante 1: incremento constante de la producción (cuadro XII).

Caso II, precio decreciente, variante 3: incremento creciente de la producción (cuadro XVIII).

Caso III, precio creciente, primera modalidad, en la que el suelo A sigue siendo el regulador, en sus tres variantes (cuadros XIX, XX, XXI).

En cuatro casos la renta aumenta *en más del doble*, a saber:

Caso I, variante 3, precio constante, pero incremento creciente de la producción (cuadro XV). La suma de las rentas asciende a 330 chelines.

Caso III, segunda modalidad, en la cual el suelo A arroja renta, en sus 3 variantes (cuadro XXII, renta = $15 \times 30 = 450$ chelines; cuadro XXIII, renta = $5 \times 20 + 10 \times 28 = 380$ chelines; cuadro XXIV, renta = $5 \times 15 + 15 \times 33 \frac{3}{4} = 581 \frac{1}{4}$ chelines).

En un caso *aumenta*, pero no al doble de la renta que se genera en la primera inversión de capital:

Caso I, precio constante, variante 2: productividad decreciente de la segunda inversión bajo condiciones en las que B no deja de arrojar renta por completo (cuadro XIV, renta = $4 \times 6 + 6 \times 21 = 150$ chelines).

Por último, sólo en tres casos la renta global conserva, en una segunda inversión de capital y para todos los tipos de suelo en conjunto, el mismo nivel de la primera inversión (cuadro XI); se trata de casos en los que el suelo A queda fuera de competencia y el suelo B asume la función reguladora y, por consiguiente, deja de arrojar renta. Por lo tanto, la renta de B no sólo desaparece, sino que también se la deduce de todos los miembros siguientes de la serie de rentas; esto condiciona el resultado. Estos casos son:

Caso I, variante 2, si las condiciones son tales que el suelo A queda eliminado (cuadro XIII). La suma de las rentas es 6×20 , es decir = $10 \times 12 = 120$, como en el cuadro XI.

Caso II, variantes 1 y 2. Aquí el suelo A queda necesariamente eliminado, con arreglo a los supuestos (cuadros XVI y XVII), y la suma de las rentas es nuevamente = $6 \times 20 = 10 \times 12 = 120$ chelines.

Por lo tanto, esto significa que en la gran mayoría de todos los casos posibles la renta aumenta, tanto por acre del suelo que devenga renta como, en especial, en su suma global, como consecuencia de un incremento de la inversión de capital en la tierra. Sólo en 3 casos de los 13 examinados su suma global permanece inalterada. Se trata de casos en los que la calidad inferior de suelo, que hasta el presente no devengaba renta y regulaba el precio, queda fuera de competencia, asumiendo su lugar la calidad inmediata superior, por lo cual ésta deja de arrojar renta. Pero también en estos casos aumentan las rentas en los mejores tipos de tierra con respecto a las debidas a la primera inversión de capital; si la renta en C disminuye de 24 a 20, las rentas en D y E aumentan de 36 y 48 a 40 y 60 chelines, respectivamente.

Una disminución de las rentas globales por debajo del nivel que tienen en la primera inversión de capital (cuadro XI) sólo sería posible si además del suelo A también quedase fuera de competencia el suelo B, y el suelo C dejase de arrojar renta y se convirtiese en regulador.

Por lo tanto, cuanto más capital se emplee en el suelo, cuanto más elevado sea el desarrollo de la agricultura y de la civilización en general en un país, tanto más se elevan las rentas por acre al igual que la suma global de las rentas, tanto más gigantesco se torna el tributo que paga la sociedad a los latifundistas en la forma de plusganancias; ello, mientras todos los tipos de suelo que han sido incorporados alguna vez al cultivo sigan estando en condiciones de competir.

Esta ley explica la maravillosa vitalidad de la clase de los latifundistas. No hay clase social que viva con tanto derroche, no hay ninguna que, como ella, reclame un derecho a un tradicional lujo "adecuado a su posición social", sin importar el origen de ese dinero, ninguna acumula despreocupadamente deudas sobre deudas. Y sin

embargo vuelve a caer de pie una y otra vez, gracias al capital invertido en la tierra por otras personas, el cual le reporta rentas totalmente desproporcionadas con las ganancias que extrae de él el capitalista.

La misma ley explica también, sin embargo, por qué se agota paulatinamente la vitalidad del gran terrateniente.

Cuando se derogaron los aranceles cerealeros ingleses en 1846, los fabricantes ingleses creyeron que de esa manera habían convertido a la aristocracia terrateniente en indigentes. En lugar de eso, se enriquecieron más de lo que jamás habían sido. ¿Cómo ocurrió eso? Muy sencillo. En primer lugar, a partir de ese momento se exigía por contrato a los arrendatarios que desembolsasen £ 12 en lugar de £ 8 anuales por acre, y en segundo lugar los terratenientes, que también contaban con una nutrida representación en la cámara baja, se otorgaron una fuerte subvención estatal para el drenaje y demás mejoras permanentes de sus predios. Puesto que no se produjo un desplazamiento total del suelo de mala calidad, sino a lo sumo un empleo —mayormente también temporario— para otros fines, las rentas aumentaron en proporción a la inversión acrecentada de capital, y la situación de la aristocracia fue mejor de lo que jamás había sido antes.

Pero todo es efímero. Gracias a los vapores transoceánicos y los ferrocarriles norte y sudamericanos e indios, regiones de características peculiarísimas quedaron en situación de competir en los mercados cerealeros de Europa. Estaban por un lado las praderas norteamericanas, las pampas argentinas, inmensos eriales que la naturaleza misma ha hecho arables, tierra virgen que durante años, incluso sometida a un cultivo primitivo y sin abonarla, ofrecía pingües cosechas. Y estaban los predios de las colectividades comunistas rusas e indias, que tenían que vender una parte de su producto, y justamente una parte siempre creciente, para obtener dinero con vistas a los impuestos que les arrancaba el despiadado despotismo del estado, muy a menudo por la tortura. Estos productos se vendían sin parar mientes en los costos de producción, al precio que ofreciese el comerciante, porque al vencerse el plazo de pago el campesino tenía que disponer de dinero fuera como fuese. Y frente a esta competencia —tanto la del suelo virgen de las llanuras como las del campesino ruso o indio exprimido por el torniquete impositivo— el

arrendatario y campesino europeos ya no podían mantenerse a flote y seguir pagando las antiguas rentas. Una parte del suelo de Europa quedó definitivamente fuera de competencia para el cultivo de granos, las rentas se abatieron en todas partes; nuestro segundo caso, variante 2 —precio decreciente y productividad decreciente de las inversiones adicionales de capital— se convirtió en la norma para Europa, y de ahí las lamentaciones de los agricultores, desde Escocia hasta Italia y desde el Mediodía francés hasta Prusia Oriental. Afortunadamente, aún se está muy lejos de haber iniciado el cultivo de todas las llanuras; quedan suficientes como para arruinar a la gran propiedad europea entera, y por añadidura a la pequeña.}

Los rubros bajo los cuales debe tratarse la renta son los siguientes:

A) Renta diferencial.

- 1) Concepto de la renta diferencial. Ilustración con la energía hidráulica. Transición a la renta agrícola propiamente dicha.
- 2) Renta diferencial I, que surge de la diferente fertilidad de diversas porciones de terreno.
- 3) Renta diferencial II, que surge de la sucesiva inversión de capital en el mismo suelo. Debe investigarse la renta diferencial II.
 - a) con precio de producción estacionario;
 - b) con precio de producción decreciente;
 - c) con precio de producción creciente.

Y además

- d) transformación de la plusganancia en renta.
- 4) Influencia de esta renta sobre la tasa de ganancia.

B) Renta absoluta.

C) Precio de la tierra.

D) Consideraciones finales acerca de la renta de la tierra.

Como resultado general de la consideración de la renta diferencial en general se desprende lo siguiente:

Primero: la formación de plusganancias puede producirse por diversas vías. Por un lado, sobre la base de la renta diferencial I, es decir sobre la base de la inversión del capital agrícola global en una superficie de terreno que

consta de tipos de suelo de diferente fertilidad. Luego en carácter de renta diferencial II, sobre la base de la diferente productividad diferencial de sucesivas inversiones de capital en el mismo suelo, es decir aquí de una mayor productividad —por ejemplo en *quarters* de trigo— de la que se obtendría con la misma inversión de capital en el suelo inferior, que no devenga renta mas regula el precio de producción. Pero comoquiera que se originen estas plusganancias, su transformación en renta, es decir su transferencia del arrendatario al terrateniente, presupone siempre como condición previa la de que los diversos precios de producción individuales reales (es decir, independientemente del precio de producción general, regulador del mercado) que poseen los productos parciales de las diferentes inversiones individuales sucesivas de capital, se nivelen previamente para conformar un precio medio de producción individual. El excedente del precio de producción general, regulador, alcanzado por el producto de un acre por encima de su precio medio individual de producción, constituye y mide la renta por acre. En la renta diferencial I, los resultados diferenciales resultan discernibles, de por sí, porque se producen en porciones de terrenos diferentes, situados en forma separada y contigua, en caso de un desembolso supuestamente normal de capital por acre y su correspondiente cultivo normal. En la renta diferencial II hay que tornarlos diferenciables, en primer término; de hecho deben ser reconvertidos en la renta diferencial I, y ello sólo puede ocurrir de la manera indicada. Tomemos, por ejemplo, el cuadro III, p. 226.^a

Para la primera inversión de capital de £ 2 ½, el suelo B rinde 2 *quarters* por acre, y para la segunda, de igual magnitud, 1 ½ *quarters*; sumado, rinde 3 ½ *quarters* en un mismo acre. No es posible apreciar, en estos 3 ½ *quarters* crecidos en el mismo suelo, cuántos de ellos son producto de la inversión I y cuántos son producto de la II. De hecho son producto del capital global de £ 5; y el hecho real es sólo que un capital de £ 2 ½ rindió 2 *quarters* y que un capital de £ 5 no rindió 4, sino 3 ½. El caso sería exactamente el mismo si las £ 5 rindiesen 4 *quarters*, de modo que los rendimientos de ambas inversiones de capital fuesen iguales, o también si rindiesen

^aVéase, en el presente volumen, p. 882.

5 *quarters*, de modo que la segunda inversión de capital rindiese un excedente de 1 *quarter*. El precio de producción de los primeros 2 *quarters* es de £ 1 ½ por *quarter*, y el de los segundos 1 ½ *quarters* es de £ 2 por *quarter*. Por eso, los 3 ½ *quarters* cuestan, en conjunto, £ 6. Este es el precio de producción individual del producto global, y constituye término medio £ 1 y 14 ²/₇ chelines por *quarter* o digamos, redondeando, £ 1 ¾. Con un precio de producción general de £ 3, determinado por el suelo A, esto da una plusganancia de £ 1 ¼ por *quarter*, y por consiguiente, para 3 ½ *quarters*, un total de £ 4 ¾. Con el precio medio de producción de B, esto representa alrededor de 1 ½ *quarters*. Por lo tanto, la plusganancia de B se representa en una parte alícuota del producto de B, esos 1 ½ *quarters* que constituyen la renta expresada en grano y que, con arreglo al precio general de producción, se venden a £ 4 ½. Pero, a la inversa, el producto excedentario de un acre de B por encima del de un acre de A no es, lisa y llanamente, la expresión de plusganancia, y por ende, plusproducto. Según el supuesto, el acre B produce 3 ½ *quarters*, mientras que el acre A sólo produce 1 *quarter*. Por lo tanto, el producto excedentario en B es de 2 ½ *quarters*, pero el plusproducto es sólo de 1 ½ *quarters*; pues en B se ha invertido el doble de capital que en A, y por ello los costos de producción son aquí dobles. Si en A también se efectuase una inversión de £ 5, y la tasa de productividad permaneciese constante, el producto sería de 2 *quarters* en lugar de 1, y de ese modo se revelaría que el plusproducto real se halla por comparación no entre 3 ½ y 1, sino entre 3 ½ y 2; y, por consiguiente, que no es de 2 ½ *quarters*, sino sólo de 1 ½. Pero además, si B invirtiese una tercera porción de capital de £ 2 ½, que sólo rindiese 1 *quarter*, es decir que este *quarter* costara £ 3, como en A, el precio de venta de éste, de £ 3, sólo cubriría los costos de producción, sólo arrojaría la ganancia media, pero no así plusganancia, y en consecuencia tampoco arrojaría nada que pudiese transformarse en renta. El producto por acre de un tipo de suelo cualquiera, en comparación con el producto por acre del suelo A, no indica si es producto de igual inversión de capital o de una inversión mayor, ni si el producto suplementario sólo cubre el precio de producción o si obedece a la mayor productividad del capital suplementario.

Segundo: con una tasa de productividad decreciente de las inversiones suplementarias de capital —cuyo límite, en la medida en que entra en consideración la nueva formación de plusganancia, es la inversión de capital que sólo cubre los costos de producción, es decir que produce un *quarter* al mismo precio que la misma inversión de capital en un acre del suelo A, es decir, conforme a nuestro supuesto, a £ 3— se desprende de lo que acabamos de exponer que el límite en el cual la inversión global de capital en el acre de B no formaría ya renta alguna, es aquél en el cual el precio medio individual de producción del producto por acre de B ascendería al precio de producción por acre de A.

Si B sólo adiciona inversiones de capital que cubren el precio de producción, es decir que no generan plusganancia, y en consecuencia no forman renta nueva, ello eleva por cierto el precio medio individual de producción por *quarter*, pero no afecta la plusganancia formada por las inversiones anteriores de capital, ni en su caso la renta. Pues el precio medio de producción siempre permanece por debajo del de A, y si disminuye el excedente de precio por *quarter*, aumenta el número de *quarters* en la misma proporción, de modo que el excedente global del precio permanece constante.

En el caso supuesto, las dos primeras inversiones de capital de £ 5 en B producen $3\frac{1}{2}$ *quarters*, es decir, conforme a nuestro supuesto, $1\frac{1}{2}$ *quarter* de renta = £ $4\frac{1}{2}$. Si a ellas se suma una tercera inversión de capital de £ $2\frac{1}{2}$, pero que sólo produce un *quarter* suplementario, el precio de producción global (incluyendo el 20 % de ganancia) de los $4\frac{1}{2}$ *quarters* será = £ 9, es decir que el precio medio por *quarter* será = £ 2. Por consiguiente, el precio medio de producción por *quarter* en B aumentó de £ $1\frac{5}{7}$ a £ 2, por lo que la plusganancia por *quarter*, en comparación con el precio regulador de A, disminuyó de £ $1\frac{2}{7}$ a £ 1. Pero $1 \times 4\frac{1}{2} = £ 4\frac{1}{2}$, exactamente de la misma manera que antes $1\frac{2}{7} \times 3\frac{1}{2} = £ 4\frac{1}{2}$.

Supongamos que se hayan efectuado aún una cuarta y una quinta inversiones suplementarias de capital de £ $2\frac{1}{2}$ cada una en B, que sólo produjeron el *quarter* a su precio general de producción; entonces, el producto global por acre sería ahora de $6\frac{1}{2}$ *quarters*, y sus costos

de producción serían de £ 15. El precio medio de producción por *quarter* para B habría vuelto a elevarse de £ 2^a a £ $2\frac{4}{13}$, y la plusganancia por *quarter*, comparada con el precio de producción regulador de A, habría vuelto a bajar de £ 1 a £ $\frac{9}{13}$. Pero estas £ $\frac{9}{13}$ deberían calcularse ahora sobre $6\frac{1}{2}$ *quarters* en lugar de calcularse sobre $4\frac{1}{2}$. Y $\frac{9}{13} \times 6\frac{1}{2} = 1 \times 4\frac{1}{2} = £ 4\frac{1}{2}$.

De ello se desprende, en primera instancia, que bajo estas circunstancias no es necesaria elevación alguna del precio de producción regulador, para posibilitar inversiones suplementarias de capital en los tipos de suelo que generan renta, inclusive hasta el grado en que el capital adicional cesa por completo de arrojar plusganancia, y sólo arroja ya la ganancia media. Se desprende además que en este caso la suma de la plusganancia por acre permanece constante, por mucho que disminuya la plusganancia por *quarter*; esta disminución siempre se compensa por el correspondiente aumento de los *quarters* producidos por acre. Para que el precio de producción medio se eleve hasta el precio de producción general (es decir, que en este caso ascienda a £ 3 para el suelo B), deben efectuarse adiciones de capital cuyo producto tiene un precio de producción superior que el precio regulador de £ 3. Pero se verá que incluso esto no basta, sin más, para elevar el precio medio de producción por *quarter* para B hasta el precio de producción general de £ 3.

Supongamos que en el suelo B se hayan producido:

1) $3\frac{1}{2}$ *quarters*, como antes a un precio de producción de £ 6; es decir, dos inversiones de capital de £ $2\frac{1}{2}$ cada una, formando ambas plusganancias, pero de nivel decreciente.

2) 1 *quarter* a £ 3; una inversión de capital en la que el precio de producción individual sería igual al precio de producción regulador.

3) 1 *quarter* a £ 4; una inversión de capital en la que el precio de producción individual es un $33\frac{1}{3}\%$ ^b más elevado que el precio regulador.

Tendríamos entonces $5\frac{1}{2}$ *quarters* por acre a £ 13, con una inversión de capital de £ $10\frac{7}{10}$, ^c el cuádruple

^a En la 1ª edición, "1" en vez de "2".

^b En la 1ª edición, "25%".

^c En la 1ª edición, "£ 10".

de la inversión originaria de capital, pero ni siquiera el triple del producto de la primera inversión de capital.

5 1/2 quarters a £. 13 dan £ 2 4/11 de precio de producción medio por quarter, es decir que, con un precio de producción regulador de £ 3 da un excedente de £ 7/11 por quarter, que se puede transformar en renta. 5 1/2 quarters en venta al precio regulador de £ 3 dan £ 16 1/2. Previa deducción de los costos de producción de £ 13 quedan £ 3.1/2 de plusganancia o renta que, calculados al actual precio medio de producción del quarter en B, es decir a £ 2 4/11 por quarter, representan 1 25/52 quarters. ^a La renta dineraria se habría reducido en £ 1, y la renta en granos en aproximadamente 1/2 quarter, pero a pesar de que la cuarta inversión suplementaria de capital en B no sólo no genera plusganancia, sino que produce menos que la ganancia media, siguen existiendo plusganancia y renta como siempre. Supongamos que aparte de la inversión de capital 3, también la inversión 2 produzca por encima del precio de producción regulador, y entonces la producción global de 3 1/2 quarters a £ 6 + 2 quarters a £ 8 será, sumada, de 5 1/2 quarters a £ 14 de costos de producción. El precio medio de producción por quarter sería de £ 2 6/11, y dejaría un excedente de £ 5/11. Los 5 1/2 quarters, vendidos a £ 3, dan £ 16 1/2; deduciendo de ellas las £ 14 de costos de producción, quedarían £ 2 1/2 de renta. Con el precio de producción medio actual en B, esto daría 55/56 quarters. Por consiguiente, este suelo sigue arrojando renta, aunque menos que antes.

De cualquier manera, esto nos demuestra que en las mejores tierras con inversiones adicionales de capital, cuyo producto cuesta más que el precio de producción regulador, la renta no debe desaparecer, por lo menos dentro de los límites de la práctica admisible, sino que sólo debe disminuir, y precisamente en proporción, por un lado, a la parte alícuota que este capital menos productivo constituye respecto al desembolso global de capital, y por el otro, en proporción a la reducción de su productividad. El precio medio de su producto seguiría estando aún por debajo del precio regulador, y por ello todavía continuaría arrojando una plusganancia transformable en renta.

^a En la 1ª edición, "1 2/12 quarters".

Supongamos ahora que el precio medio del quarter de B coincide con el precio general de producción, como consecuencia de cuatro inversiones sucesivas de capital (£ 2 1/2, 2 1/2, 5 y 5) con productividad decreciente.

	Capital £	Ganancia £	Rendimiento Qrs.	Costos de producción Por Qrs. £	En total £	Precio de producción Rendimiento	Excedente para renta Qrs.	£	
1)	2 1/2	1/2	2	1 1/2	3	3	6	1	3
2)	2 1/2	1/2	1 1/2	2	3	3	4 1/2	1/2	1 1/2
3)	5	1	1 1/2	4	6	3	4 1/2	— 1/2	— 1 1/2
4)	5	1	1	6	6	3	3	— 1	— 3
	15	3	6		18		18	0	0

Aquí, el arrendatario vende cada quarter a su precio de producción individual, y por ende el número global de quarters a su precio medio de producción por quarter, que coincide con el precio regulador de £ 3. Por ello sigue obteniendo, sobre su capital de £ 15, una ganancia del 20 % = £ 3. Pero la renta ha desaparecido. ¿A dónde ha ido a parar el excedente en esta nivelación de los precios de producción individuales de cada quarter con el precio de producción general?

La plusganancia sobre las primeras £ 2 1/2 era de £ 3; sobre las segundas £ 2 1/2 era de £ 1 1/2; sumada, la plusganancia sobre 1/3 del capital adelantado, es decir sobre £ 5 = £ 4 1/2 = 90 %.

En la inversión de capital 3, £ 5 no sólo no dan plusganancia, sino que su producto de 1 1/2 quarter, vendido al precio de producción general, presenta un déficit de £ 1 1/2. Por último, en la inversión de capital 4, también de £ 5, su producto de 1 quarter, vendido al precio de producción general, arroja un déficit de £ 3. Ambas inversiones de capital sumadas arrojan, pues, un saldo negativo de £ 4 1/2, igual a la plusganancia de £ 4 1/2 resultante en las inversiones de capital 1 y 2.

Las plusganancias y minusganancias se compensan. Por ello desaparece la renta. Pero de hecho esto sólo es posible porque los elementos del plusvalor que forman la plusganancia o renta entran ahora en la formación de la ganancia media. El arrendatario obtiene esta ganancia media de £ 3 sobre £ 15, o sea del 20 %, a expensas de la renta.

La nivelación del precio de producción medio individual de B para constituir el precio de producción general de A, regulador del precio de mercado, presupone que la diferencia por cuyo monto el precio individual del producto de las primeras inversiones de capital se halla por debajo del precio regulador, resulta compensada cada vez más, y finalmente nivelada, por la diferencia por cuyo monto el producto de las inversiones posteriores de capital llega a estar situado por encima del precio regulador. Lo que aparece como plusganancia mientras el producto de las primeras inversiones de capital se vende en forma separada, se convierte así paulatinamente en parte de su precio de producción medio, y entra con ello en la formación de la ganancia media, hasta que finalmente resulta totalmente absorbido por ella.

Si en lugar de invertirse £ 15 de capital en B sólo se invierten £ 5 en B y los 2 ½ *quarters* suplementarios del último cuadro se produjesen en virtud del nuevo cultivo de 2 ½ acres de A con una inversión de capital de £ 2 ½ por acre, el capital adicional desembolsado sólo ascendería a £ 6 ¼, es decir que el desembolso global en A y B para la producción de esos 6 *quarters* sólo ascendería a £ 11 ¼ en lugar de £ 15, y los costos de producción globales de los mismos, inclusive ganancia, a £ 13 ½. Los 6 *quarters* seguirían vendiéndose, en conjunto, a £ 18, pero el desembolso de capital habría disminuido en £ 3 ¾, y la renta en B ascendería, como antes a £ 4 ½ por acre. Otra sería la situación si para la producción de los 2 ½ *quarters* suplementarios se debiese recurrir a tierras peores que A (A₋₁, A₋₂); de modo que el precio de producción por *quarter* de 1 ½ *quarter* en el suelo A₋₁ = £ 4, y del último *quarter* en A₋₂ = £ 6. En ese caso, £ 6 se convertirían en el precio de producción regulador por *quarter*. Los 3 ½ *quarters* de B se venderían a £ 21, en lugar de venderse a £ 10 ½, lo cual daría una renta de £ 15 en lugar de £ 4 ½, y en granos de 2 ½ *quarters* en lugar de 1 ½ *quarter*. De la misma manera, el *quarter* de A arrojaría ahora una renta de £ 3 = ½ *quarter*.

Antes de entrar en este punto con mayor profundidad, efectuemos aún una observación.

El precio medio del *quarter* de B se nivela y coincide con el precio general de producción de £ 3 por *quarter*, regulado por A, en cuanto la parte del capital global que

produce el 1 ½ *quarter* excedentario resulta compensada por la parte del capital global que produce el déficit de 1 ½ *quarter*. La celeridad con que se alcanza esta nivelación o el monto de capital de fuerza productiva deficitaria que debe invertirse para ello en B, dependen —presuponiendo dada la plusproductividad de las primeras inversiones de capital— de la subproductividad relativa de los capitales posteriormente invertidos, en comparación con una inversión de capital de igual magnitud en el suelo peor y regulador A, o bien del precio individual de producción de su producto, en comparación con el precio regulador.

De lo expuesto hasta aquí se desprende, en primera instancia:

Primero. Mientras los capitales suplementarios se inviertan en el mismo suelo con plusproductividad, aunque sea decreciente, aumenta la renta absoluta en grano y en dinero por acre, aunque disminuya relativamente, en proporción al capital adelantado (es decir, la tasa de plusganancia o la renta). Lo que forma el límite en este caso es el capital suplementario que sólo arroja la ganancia media, o para cuyo producto coincide el precio de producción individual con el precio de producción general. Bajo estas circunstancias, el precio de producción permanece constante, en caso de que la producción de los tipos peores de suelo no se torne superflua en virtud del aumento en el suministro. Inclusive en caso de precio decreciente, estos capitales suplementarios pueden aún producir una plusganancia, aunque menor, dentro de ciertos límites.

Segundo. La inversión de capital suplementario que sólo produce la ganancia media, y cuya plusproductividad es, pues, = 0, en nada altera el nivel de la plusganancia formada, ni, por consiguiente, de la renta. Ello hace que el precio medio individual del *quarter* aumente en los tipos de suelo mejores; el excedente por *quarter* disminuye, pero en cambio aumenta el número de *quarters* que rinden este excedente disminuido, de modo que el producto permanece constante.

Tercero. Las inversiones suplementarias de capital en cuyo producto el precio de producción individual se halla

situado por encima del precio regulador, es decir en las cuales la plusproductividad no sólo es = 0, sino inferior a cero, una magnitud negativa, vale decir inferior a la productividad de igual inversión de capital en el suelo regulador A, acercan cada vez más el precio medio individual del producto global del suelo mejor al precio de producción general, es decir que reducen cada vez más la diferencia entre ambos, la cual forma la plusganancia o la renta. Cada vez entra una parte mayor de lo que constituyó la plusganancia o la renta en la formación de la ganancia media. Pero no obstante el capital global invertido en el acre de B prosigue arrojando plusganancia, aunque decreciente con el incremento de la masa del capital de productividad deficitaria y con el grado de dicha subproductividad. Con capital y producción en aumento, la renta disminuye aquí en términos absolutos por acre, no como en el segundo caso sólo en forma relativa con respecto a la magnitud creciente del capital invertido.

La renta sólo puede extinguirse en cuanto el precio medio de producción individual del producto global en el suelo mejor B coincide con el precio regulador, es decir en cuanto toda la plusganancia de las primeras inversiones más productivas de capital ha sido consumida para la formación de la ganancia media.

El límite mínimo de disminución de la renta por acre es el punto en el cual la misma desaparece. Pero a ese punto no se llega apenas las inversiones suplementarias de capital producen con subproductividad, sino apenas la inversión adicional de las partes subproductivas de capital se torna tan grande que su influencia anula la productividad excedentaria de las primeras inversiones de capital y la productividad del capital global invertido se torna igual a la del capital de A, y por consiguiente el precio medio individual del *quarter* de B se torna igual al precio medio individual del *quarter* de A.

También en este caso el precio de producción regulador, de £ 3 por *quarter*, permanecería constante, a pesar de haber desaparecido la renta. Sólo por encima de este punto debería aumentar el precio de producción a causa del aumento, bien del grado de subproductividad del capital suplementario, bien de la magnitud del capital suplementario de la misma subproductividad. Si por

ejemplo, anteriormente, en el cuadro de la p. 265^a, se produjesen en el mismo suelo 2 ½ *quarters* en lugar de 1 ½ *quarters* a £ 4 por *quarter*, tendríamos en total 7 *quarters* a £ 22 de costos de producción; el *quarter* costaría £ 3 1/7; vale decir, 1/7 por encima del precio de producción general, el cual debería elevarse.

Por consiguiente, aún podría emplearse por mucho tiempo capital suplementario con subproductividad, e incluso con una subproductividad creciente, hasta tanto el precio medio individual del *quarter* se equiparase, en las mejores tierras, al precio de producción general, hasta que el excedente de este último por sobre el primero —y por consiguiente la plusganancia y la renta— hubiesen desaparecido por completo.

E inclusive en ese caso, con la extinción de la renta en los mejores tipos de suelo, el precio medio individual del producto de éstos no haría más que coincidir con el precio de producción general, es decir que aún no se requeriría un aumento del último.

En el ejemplo anterior se producían en el suelo mejor B —que, sin embargo, es el de menor calidad en la serie de los tipos de suelo mejores o que devengan renta— 3 ½ *quarters* con el empleo de un capital de £ 5 con plusproductividad y 2 ½ *quarters* mediante el empleo de un capital de £ 10 con subproductividad; vale decir que, sumados, se producían 6 *quarters*, es decir 5 ½ mediante el empleo de las últimas partes de capital, invertidas con subproductividad. Y sólo llegado a este punto aumenta el precio de producción medio individual de los 6 *quarters* a £ 3 por *quarter*, o sea que coincide con el precio de producción general.

Sin embargo, bajo la ley de la propiedad de la tierra no hubiesen podido producirse los últimos 2 ½ *quarters* de este modo a £ 3 por *quarter*, con excepción del caso en el cual se los puede producir en 2 ½ acres nuevos del tipo de suelo A. El caso en el que el capital suplementario sólo produce ya al precio de producción general habría constituido el límite. Por encima de ese límite, debería cesar la inversión suplementaria de capital en el mismo suelo.

Pues si el arrendatario debe pagar una vez £ 4 ½ de renta por las primeras dos inversiones de capital, debe pro-

* Véase, en el presente volumen, p. 931.

seguir pagándolas, y cualquier inversión de capital que produzca el *quarter* por debajo de £ 3^a le acarrearía una deducción de su ganancia. De esa manera queda impedida la nivelación del precio medio individual en el caso de subproductividad.

Tomemos este caso en el ejemplo anterior, en el cual el precio de producción del suelo A, de £ 3 por *quarter*, regula el precio de B.

Capital £	Ganancia £	Costo de producción	Rendimiento Qrs	Costo de producción por qr en £	Precio de venta Por Qrs. Total £		Plusganancia £	Pérdida en £
2½	½	3	2	1½	3	6	3	—
2½	½	3	1½	2	3	4½	1½	—
5	1	6	1½	4 ^b	3	4½	—	1½
5	1	6	1	6	3	3	—	3
15	3	18			18		4½	4½

Los costos de producción de los 3 ½ *quarters* en las dos primeras inversiones de capital son asimismo de £ 3 por *quarter* para el arrendatario, ya que éste debe abonar una renta de £ 4 ½; para aquél, por lo tanto, la diferencia entre su precio de producción individual y el precio de producción general no afluye hacia sus bolsillos. Por consiguiente, para él el excedente del precio del producto de las dos primeras inversiones de capital no puede servir para la compensación del déficit en los productos de la tercera y cuarta inversiones de capital.

Los 1 ½ *quarters* de la inversión de capital 3 le cuestan al arrendatario, ganancia incluida, £ 6; pero con el precio regulador de £ 3 por *quarter* sólo puede venderlos a £ 4 ½. Por lo tanto, no sólo perdería toda la ganancia, sino por añadidura £ ½ ó el 10 % del capital invertido de £ 5. La pérdida en materia de ganancia y de capital en la inversión 3 ascendería para él a £ 1 ½, y en la inversión 4, a £ 3; en total £ 4 ½; exactamente el mismo importe de la renta de las mejores inversiones de capital, pero cuyo precio de producción individual, precisamente por esa misma razón, no puede entrar, cumpliendo una

^a Así en la 1ª edición y en *Werke*. En TI 735, acertadamente, se corrige este pasaje de la siguiente manera: "y cualquier inversión de capital que produzca el *quarter* por encima de £ 3", etc.

^b En la 1ª edición, "3".

función compensadora, en el precio medio de producción individual del producto global de B, porque su excedente ha sido abonado como renta a un tercero.

Si para la demanda fuese necesario producir los 1 ½ *quarters* suplementarios mediante la tercera inversión de capital, el precio regulador de mercado debería elevarse a £ 4 por *quarter*. Como consecuencia de este encarecimiento del precio regulador de mercado, se elevaría la renta en B para la primera y segunda inversiones de capital, y se formaría una renta en A.

Por consiguiente, aunque la renta diferencial sólo es una trasmutación formal de plusganancia en renta, que la propiedad de la tierra sólo faculta aquí al propietario para transferirse a sí mismo la plusganancia del arrendatario, se revela no obstante que la sucesiva inversión de capital en la misma porción de tierra o, lo que es lo mismo, el incremento del capital invertido en la misma porción de tierra, con una tasa decreciente de productividad del capital y precio regulador constante, halla mucho antes su límite, es decir que de hecho halla en mayor o menor grado una barrera artificial como consecuencia de la trasmutación meramente formal de la plusganancia en renta del suelo, que constituye la consecuencia de la propiedad de la tierra. Por consiguiente, el incremento del precio general de producción, que se hace necesario aquí dentro de límites más estrechos que los habituales, no es sólo, en este caso, el motivo del aumento de la renta diferencial, sino que la existencia de la renta diferencial en cuanto renta es, al mismo tiempo, la razón del aumento anterior y más rápido del precio de producción general, para de ese modo asegurar la oferta del producto incrementado que se ha tornado necesario.

Además, hemos de señalar lo siguiente:

Por adición de capital en el suelo B, el precio regulador no podría ascender, como antes, a £ 4, si en virtud de una segunda inversión de capital el suelo A produjese el producto suplementario por debajo de £ 4, o si entrase en competencia un nuevo suelo peor que A, cuyo precio de producción se hallase, ciertamente, por encima de £ 3, pero por debajo de £ 4. Vemos así como, mientras que la renta diferencial I constituye la base de la renta diferencial II, ambas constituyen al mismo tiempo sus límites recíprocos, razón por la cual se condiciona ora la suce-

siva inversión de capital en la misma porción de tierras, ora la inversión contigua de capital en nuevas tierras adicionales. Asimismo actúan como límites recíprocos en otros casos en los que, por ejemplo, les toca el turno a tierras mejores.

CAPÍTULO XLIV

LA RENTA DIFERENCIAL TAMBIÉN EN EL SUELO PEOR CULTIVADO^a

Supongamos que la demanda de granos sea creciente y que la oferta sólo pueda satisfacerse en virtud de sucesivas inversiones de capital con subproductividad en tierras que devengan renta o por inversión adicional de capital, asimismo con productividad decreciente, en suelo A, o por inversión de capital, en tierras nuevas de calidad inferior a la de A.

Tomemos el suelo B como representante de las tierras que devengan renta.

La inversión suplementaria de capital exige un aumento del precio de mercado por encima del precio de producción regulador en vigencia hasta este momento, de £ 3 por *quarter*, para posibilitar la plusproducción de 1 *quarters*, (que en este caso puede representar un millón de *quarters*, del mismo modo que un acre un millón de acres) en B. En C y D, etc., los tipos de suelo de renta máxima, puede producirse entonces también plusproducto, pero sólo con plusproductividad decreciente; sin embargo se presupone que ese *quarter* de B es necesario para cubrir la demanda. Si ese *quarter* puede ser producido a menor precio por agregado de capital en B que por igual agregado de capital en A o por descenso hacia el suelo A₋₁, que, por ejemplo, sólo puede producir el *quarter* a £ 4, mientras que el capital suplementario en A ya podría producir a £ 3 ¾ por *quarter*, el capital adicional en B regularía el precio de mercado.

^a Esta subdivisión del texto lleva en el manuscrito el título: "Inversiones sucesivas en el suelo peor, A". (Véase R 1355/2.)

Supongamos que A haya producido, como hasta el presente, 1 *quarter* a £ 3. B, al igual que hasta ahora, un total de 3 ½ *quarters* al precio de producción individual de £ 6 en total. Si ahora se requiere en B un suplemento de £ 4 de costos de producción (inclusive ganancia) para producir otro *quarter*, mientras que en A se lo podría producir a £ 3 ¾, obviamente se lo produciría en A y no en B. Supongamos, entonces, que se lo podría producir en B con un costo de producción suplementario de £ 3 ½. En ese caso, £ 3 ½ se convertiría en el precio regulador para toda la producción. B vendería ahora su producto —actualmente de 4 ½ *quarters*— a £ 15 ¾. De ellas se deducirían los costos de producción de los primeros 3 ½ *quarters* con £ 6, y del último *quarter* con £ 3 ½, con un total de £ 9 ½. Entonces queda una plusganancia para renta = £ 6 ¼, contra sólo £ 4 ½ anteriores. En este caso el acre A arrojaría igualmente una renta de £ ½; pero no el suelo peor A, sino el suelo mejor B regularía el precio de producción de £ 3 ½. Se supone, naturalmente, que el nuevo suelo de calidad A, de la misma ubicación favorable que el cultivado hasta el presente, no resulta accesible, sino que sería necesaria una segunda inversión de capital en la porción A ya cultivada, aunque con mayores costos de producción, o bien habría que acudir a un suelo A₋₁, de calidad aun inferior. En cuanto la renta diferencial II entra en vigor mediante sucesivas inversiones de capital, los límites del precio de producción creciente pueden ser regulados por suelo mejor, y el peor de los suelos, base de la renta diferencial I, también podrá entonces devengar renta. En tal caso, con la mera renta diferencial todas las tierras cultivadas devengarían renta. Tendríamos entonces los dos cuadros siguientes, en los que se entiende por costos de producción la suma del capital adelantado más el 20 % de ganancia, es decir, £ ½ de ganancia por cada £ 2 ½ de capital, vale decir un total de £ 3.

Tipos de suelo	Acres	Costo de producción	Producto Qrs	Precio de producción	Producido en dinero, en £	Renta	Renta
				En granos		En dinero	
A	1	3	1	3	3	0	0
B	1	6	3 ½	3	10 ½	1 ½	4 ½
C	1	6	5 ½	3	16 ½	3 ½	10 ½
D	1	6	7 ½	3	22 ½	5 ½	16 ½
Total	4	21	17 ½		52 ½	10 ½	31 ½

Tal el estado de cosas antes de la nueva inversión de capital de £ 3 ½ en B, que sólo rinde 1 *quarter*. Luego de esta inversión de capital, las cosas se presentan de la siguiente manera:

Tipos de suelo	Acres	Costo de producción	Producto Qrs	Precio de producción	Producido en dinero, en £	Renta En granos	Renta En dinero
A	1	3	1	3 ½	3 ½	1/7	½
B	1	9 ½	4 ½	3 ½	15 ¾	1 11/14	6 ¼
C	1	6	5 ½	3 ½	19 ¼	3 11/14	13 ¼
D	1	6	7 ½	3 ½	26 ¼	5 11/14	20 ¼
Total	4	24 ½	18 ½		64 ¾	11 ½	40 ¼

{F.E. — Una vez más, este cálculo no es del todo exacto. Al arrendatario de B, los 4 ½ *quarters* le cuestan, en primera instancia, £ 9 ½ en materia de costos de producción y, en segundo término, £ 4 ½ en materia de renta, con un total de £ 14; el término medio por *quarter* = £ 3 1/3. De este modo, este precio medio de su producción global se convierte en el precio regulador de mercado. Según esto, la renta en A ascendería a £ 1/9, en lugar de ascender a £ ½, y la renta en B permanecería en £ 4 ½, cómo hasta el presente: 4 ½ *quarters* a £ 3 1/3 = £ 14; deduciendo de ellas £ 9 ½ de costos de producción quedan £ 4 ½ para plusganancia. Vemos que a pesar de los guarismos que deben modificarse, el ejemplo demuestra cómo, por intermedio de la renta diferencial II, el suelo mejor, que ya devenga renta, puede regular el precio y de ese modo hacer que den renta *todos* los suelos, inclusive aquellos que hasta el presente no arrojaban renta alguna.}

La renta en grano debe aumentar en cuanto aumenta el precio regulador de producción del grano, es decir en cuanto aumenta el *quarter* de grano en el suelo regulador o la inversión de capital reguladora en uno de los tipos de suelo. Es lo mismo que si todos los tipos de suelo se hubiesen tornado menos fértiles y sólo produjesen, por ejemplo con £ 2 ½ de nueva inversión de capital, 5/7 de *quarter* en lugar de 1 *quarter*. Lo que producen de más, en materia de granos, con la misma inversión de capital, se transforma en plusproducto, en el cual se presenta la plusganancia y, por consiguiente, la renta. Suponiendo que la tasa de ganancia permaneciese constante, el arrendatario

puede comprar menos granos con su ganancia. La tasa de ganancia puede permanecer constante si no aumenta el salario, sea porque ha sido deprimido hasta el mínimo físico, es decir por debajo del valor normal de la fuerza de trabajo, o porque los otros objetos del consumo obrero, suministrados por la manufactura, se han abaratado relativamente; o bien porque la jornada laboral se ha prolongado o vuelto más intensa, y por ello la tasa de ganancia en los ramos no agrícolas de la producción —tasa que sin embargo regula la ganancia agrícola— ha permanecido constante, si no ha aumentado; o bien porque se ha desembolsado en la agricultura el mismo capital, es cierto, pero mayor cantidad de capital constante y menor cantidad de capital variable.

Hemos considerado ahora el primer modo en el que puede originarse renta en el suelo A, que era el peor hasta el presente, sin que se incorpore al cultivo un suelo peor aun; es decir, mediante la diferencia entre su precio de producción individual, que ejercía hasta el presente la función reguladora, y el nuevo precio de producción, más elevado, al cual el último capital suplementario, con sub-productividad y en un suelo mejor, suministra el producto adicional necesario.

Si el producto suplementario hubiese debido ser suministrado por el suelo A_{-1} , que sólo puede producir el *quarter* a £ 4, la renta por acre en A hubiese ascendido a £ 1. Pero en tal caso A_{-1} hubiese ingresado en la serie de los tipos de suelo que devengan renta, en su carácter de suelo peor cultivado, en lugar de A y como miembro inferior de esa serie. La renta diferencial I se hubiese modificado. Por lo tanto, este caso se halla situado fuera de la consideración de la renta diferencial II, que emana de la diferente productividad de sucesivas inversiones de capital en la misma porción de tierra.

Hay además otras dos maneras en las que puede producirse renta diferencial en el suelo A.

Con precio constante —un precio dado cualquiera, que incluso puede ser un precio reducido, en comparación con precios anteriores—, si la inversión adicional de capital genera plusproductividad, lo cual, *prima facie* y hasta cierto punto, siempre debe ocurrir en el caso del suelo peor.

En segundo lugar, en cambio, cuando la productividad de las inversiones sucesivas de capital en el suelo A disminuye.

En ambos casos se presupone que el aumento de la producción ha sido requerido por el estado de la demanda.

Pero, desde el punto de vista de la renta diferencial, se presenta aquí una curiosa dificultad acerca de la ley anteriormente desarrollada, en el sentido de que siempre es el precio de producción medio individual del *quarter* en la producción global (o el desembolso global de capital) lo que decide. Pero en el suelo A no está dado, como en los tipos de suelo mejores, un precio de producción fuera de él que limite, para nuevas inversiones de capital, la nivelación del precio de producción individual con el general. Pues el precio de producción individual de A es precisamente el precio de producción general que regula el precio de mercado.

1) *En caso de fuerza productiva creciente de las sucesivas inversiones de capital* pueden producirse en un acre de A con £ 5 de adelanto de capital y, correspondientemente, £ 6 de costos de producción, 3 *quarters* en lugar de 2. La primera inversión de capital de £ 2 ½ rinde 1 *quarter*, y la segunda, 2 *quarters*. En ese caso, £ 6 de costos de producción rinden 3 *quarters*, y por consiguiente el *quarter* costará, término medio, £ 2; es decir, que si los 3 *quarters* se venden a £ 2, A seguirá sin arrojar renta, sino que sólo se habrá modificado la base de la renta diferencial II. £ 2 es el nuevo precio de producción regulador, en lugar de £ 3; un capital de £ 2 ½ produce ahora, término medio, en el suelo peor, 1 ½ *quarter* en lugar de 1, y ésta es ahora la fertilidad oficial para todos los tipos superiores de suelo al invertirse £ 2 ½. Una parte del plusproducto que daban hasta el presente ingresa, a partir de ahora, en la formación de su producto necesario, tal como una parte de su plusganancia entra en la formación de la ganancia media.

Si en cambio se calcula como en los tipos de suelo mejores, en los que el cálculo medio en nada altera el excedente absoluto, ya que éste se halla dado para el precio de producción general como límite de la inversión de capital, el *quarter* de la primera inversión de capital costará £ 3, y los 2 *quarters* de la segunda sólo costarán £ 1 ½ cada uno. Por consiguiente se originaría en A una renta

en grano de 1 *quarter* y una renta dineraria de £ 3, pero los 3 *quarters* se venderían a su precio viejo y, en conjunto, a £ 9. Si se produjese una tercera inversión de capital de £ 2 ½ con fertilidad constante como la segunda, sólo se producirían en total 5 *quarters* con £ 9 de costos de producción. Si el precio de producción medio individual de A siguiera siendo el regulador, el *quarter* sólo debería venderse ahora a £ 1 ¾. El precio medio habría vuelto a descender, no por un nuevo aumento de la productividad de la tercera inversión de capital, sino sólo por agregados de una nueva inversión de capital con la misma productividad suplementaria que la segunda. En lugar de elevar la renta, como en los tipos de suelo que la devengan, las sucesivas inversiones de capital de productividad superior pero constante en el suelo A reducirían el precio de producción, y con ello, bajo circunstancias en lo demás constantes, la renta diferencial en todos los restantes tipos de suelo, en forma proporcional. Si en cambio la primera inversión —que rinde 1 *quarter* con un costo de producción de £ 3— siguiese siendo decisiva de por sí, los 5 *quarters* se venderían a £ 15, y la renta diferencial de las inversiones posteriores de capital en el suelo A ascendería a £ 6. El agregado de pluscapital al acre de A, cualquiera que sea la forma en la que se lo aplique, constituiría aquí una mejora, y el capital adicional también hubiese tornado más productiva la parte de capital originaria. Sería una necedad afirmar que ⅓ del capital habría producido 1 *quarter*, y que los ⅔ restantes habrían producido 4 *quarters*. £ 9 por acre siempre producirían 5 *quarters*, mientras que £ 3 sólo producirían 1 *quarter*. El que en este caso se originase o no una renta, una plusganancia, dependería por completo de las circunstancias. Normalmente debería disminuir el precio de producción regulador. Ése será el caso si este cultivo mejorado —aunque ligado a mayores costos— del suelo A, sólo se efectúa porque también se lo aplica en los tipos de suelo mejores, o sea en virtud de una revolución general en la agricultura; de modo que ahora, cuando se habla de la fertilidad natural del suelo A, se supone que se lo cultiva con £ 6 o en su caso con £ 9, en lugar de con £ 3. Esto tendría especial validez si la mayor parte de los acres cultivados del suelo A, que suministran el grueso de la oferta de ese país, fuesen sometidos a ese método nuevo. Pero si la mejora sólo

abarcase por lo pronto una parte reducida de la superficie de A, esta parte mejor cultivada rendiría una plusganancia que el terrateniente estaría pronto en condiciones de convertir, total o parcialmente, en renta, de fijarla como tal. De este modo, si la demanda se mantuviese a la par del crecimiento de la oferta, en la medida en que el suelo A fuese paulatinamente sometido al nuevo método en toda su superficie, se formaría poco a poco renta en todo el suelo de la calidad A, y la plusproductividad resultaría total o parcialmente confiscada, según las condiciones del mercado. La nivelación del precio de producción de A para formar el precio medio de su producto en caso de aumento del desembolso de capital podría verse impedida así por la fijación de la plusganancia de este desembolso aumentado de capital en forma de renta. En este caso sería nuevamente —tal como lo veíamos en el caso de fuerza productiva decreciente de los capitales adicionales en las tierras mejores— la transformación de la plusganancia en renta del suelo, es decir la intervención de la propiedad de la tierra, lo que elevaría el precio de producción, en lugar de que la renta diferencial fuese solamente consecuencia de las diferencias entre el precio de producción individual y el general. En el caso del suelo A, impediría la coincidencia de ambos precios, porque impediría la regulación del precio de producción por el precio de producción medio de A; por lo tanto, mantendría un precio de producción más elevado que el necesario, y de ese modo crearía renta. Inclusive en caso de libre importación de granos desde el exterior podría producirse o mantenerse el mismo resultado al obligar al arrendatario a que diera un destino diferente —por ejemplo, pasturas para el ganado— al suelo que, dado el precio de producción determinado desde el exterior, podría competir en el cultivo de granos sin devengar renta, por lo cual sólo se someterían al cultivo de granos las tierras que dan renta, es decir aquellas tierras cuyo precio de producción medio individual por *quarter* fuese menor que el precio de producción determinado desde el exterior. En general se debe suponer que, en el caso dado, el precio de producción descenderá, pero no hasta su precio medio, sino que estará situado por encima de éste, aunque por debajo del precio de producción del suelo peor cultivado A, de modo que quedará restringida la competencia de nuevas tierras de A.

2) *En caso de fuerza productiva decreciente de los capitales adicionales.* Supongamos que el suelo A₋₁ pueda producir el *quarter* adicional sólo a £ 4, pero que el suelo A pueda hacerlo a £ 3 ¾, es decir, más barato, pero en £ ¾ más caro que el *quarter* producido en virtud de su primera inversión de capital. En ese caso, el precio global de los dos *quarters* producidos en A sería = £ 6 ¾; es decir, que el precio medio por *quarter* sería = £ 3 ¾. El precio de producción se habría elevado, pero sólo en £ ¾, mientras que aumentaría en otros £ ¾, hasta £ 3 ¾, si el capital adicional se invirtiese en nuevas tierras que produjeran a £ 3 ¾ y con ello se provocaría una elevación proporcional de todas las demás rentas diferenciales.

El precio de producción de £ 3 ¾ por *quarter* de A quedaría nivelado así a su precio de producción medio con inversión de capital acrecentada, y sería el regulador; por lo tanto no arrojaría renta alguna, porque no arrojaría plusganancia.

Pero si este *quarter* producido por la segunda inversión de capital se vendiese a £ 3 ¾, el suelo A arrojaría ahora una renta de £ ¾, más exactamente también en todos los acres de A en los que no se ha efectuado inversión suplementaria de capital alguna, los que, por consiguiente, siguen produciendo el *quarter* a £ 3. Mientras existan aún extensiones de A sin cultivar, el precio sólo podría elevarse temporariamente a £ 3 ¾. La incorporación de nuevas porciones de A mantendría el precio de producción en £ 3, hasta tanto estuviese agotado todo el suelo de A cuya ubicación favorable le permitiera producir el *quarter* a menor precio que a £ 3 ¾. Tal lo que habría que suponer, aunque el terrateniente, si un acre de tierra da renta, no le cederá otro acre a un arrendatario sin renta alguna.

Nuevamente dependería de la mayor o menor generalización de la segunda inversión de capital en el suelo existente A el que el precio de producción se haya nivelado para convertirse en precio medio o que el precio de producción individual de la segunda inversión de capital se vuelva, con £ 3 ¾, el precio regulador. Este último caso sólo se da cuando el terrateniente gana tiempo, hasta la satisfacción de la demanda, como para fijar en calidad de renta la plusganancia obtenida al precio de £ 3 ¾ por *quarter*.

Acerca de la productividad decreciente del suelo en sucesivas inversiones de capital debe consultarse a Liebig.^[216] Hemos visto que la sucesiva disminución de la plusproductividad de las inversiones de capital incrementa siempre la renta por acre en caso de precio de producción constante, y que inclusive puede hacerlo en caso de precio de producción decreciente.

Pero en general hemos de observar lo siguiente:

Desde el punto de vista del modo capitalista de producción siempre se produce un encarecimiento relativo de los productos si, con el fin de conservar el mismo producto, se debe efectuar un desembolso, pagar algo que no se abonaba anteriormente. Pues por reposición del capital consumido en la producción sólo debe entenderse la reposición de valores que se representan en determinados medios de producción. Elementos naturales que entran en la producción como agentes sin costar nada, cualquiera que sea el papel que puedan desempeñar en la producción, no ingresan en ésta como componentes del capital, sino como fuerza natural gratuita del capital, es decir como fuerza productiva natural gratuita del trabajo, pero que sobre la base del modo capitalista de producción, se presenta, al igual que toda fuerza productiva, como fuerza productiva del capital. Por consiguiente, si una de tales fuerzas naturales, que nada cuesta originariamente, entra en la producción, no cuenta en la determinación del precio mientras el producto obtenido con su ayuda baste para cubrir las necesidades. Pero si en el curso de la evolución se debe suministrar mayor cantidad de producto que la que pueda producirse con ayuda de esa fuerza natural, es decir que si ese producto adicional debe fabricarse sin la ayuda de esa fuerza natural o con asistencia de la intervención humana, de trabajo humano, un nuevo elemento adicional ingresará al capital. Por lo tanto tendrá lugar un desembolso de capital relativamente mayor para mantener el mismo producto. De permanecer inalteradas todas las demás circunstancias, se producirá un encarecimiento de la producción.

{[F.E.] De un cuaderno "comenzado a mediados de febrero de 1876".}

Renta diferencial y renta como mero interés del capital incorporado al suelo.

Las así denominadas mejoras permanentes —que modifican las propiedades físicas, y en parte también las propiedades químicas del suelo, en virtud de operaciones que cuestan un desembolso de capital y que pueden considerarse como una incorporación del capital al suelo— desembocan casi todas en conferir a una extensión de terreno determinada, al suelo de un lugar determinado y restringido, características que otros suelos, situados en otro lugar y a veces en las inmediaciones más próximas, poseen por naturaleza. Un suelo está nivelado por naturaleza, mientras que otro debe ser nivelado; uno posee un desagüe natural, mientras que el otro requiere drenaje artificial; uno posee, por naturaleza, un grueso mantillo, mientras que en el otro se debe engrosar artificialmente esa capa superior fértil; un suelo arcilloso se halla mezclado, por naturaleza, con la cantidad conveniente de arena, mientras que en otro debe establecerse aún esa proporción; una pradera resulta regada o cubierta por limo naturalmente, mientras que en otra ello se logra con el concurso del trabajo o, para expresarlo en el lenguaje de la economía burguesa, del capital.

Resulta entonces una teoría verdaderamente regocijante la que sostiene que aquí, en el caso del suelo cuyas ventajas comparativas han sido adquiridas, la renta es interés, mientras que en el otro, que posee dichas ventajas por naturaleza, no lo es. (Pero en los hechos, esta cuestión se tergiversa en la práctica, en el sentido de que, puesto que en un caso la renta coincide realmente con el interés, en los otros casos, en los que esto positivamente no sucede así, hay que denominarla interés, es forzoso convertirla falazmente en interés.) Pero el suelo da renta con arreglo a la inversión de capital efectuada, no porque en él se haya invertido capital, sino porque la inversión de capital ha convertido el suelo en un campo de inversión más productivo que antes. Suponiendo que todo el suelo de un país requiriese esta inversión de capital, cualquier extensión de terreno que no la hubiese recibido aún debería atravesar primeramente esta fase, y la renta (el interés que arroja, en el caso dado) que devenga el suelo al cual ya se le ha dispensado una inversión de capital, es una renta diferencial, exactamente de la misma manera que si poseyese

esta ventaja por naturaleza y que el otro suelo hubiese tenido que adquirirla en forma artificial.

También esta renta que puede resolverse en interés se convierte en una renta diferencial apenas esté amortizado el capital desembolsado. De otro modo, el mismo capital debería tener una doble existencia en cuanto capital.

Uno de los fenómenos más graciosos es que todos los adversarios de Ricardo que combaten la determinación del valor en forma exclusiva por el trabajo, puestos frente a la renta diferencial emanada de las diferencias entre los suelos, hacen valer la circunstancia de que en este caso es la naturaleza, en lugar del trabajo, la que determina el valor; pero al mismo tiempo reivindican esta determinación de la ubicación o también, y en mayor proporción aun, el interés del capital invertido en la labranza del suelo. El mismo trabajo produce el mismo valor para el producto creado en un lapso dado; pero la magnitud o la cantidad de ese producto, y en consecuencia también la parte de valor que corresponde a una parte alícuota de ese producto, depende únicamente, para una cantidad de trabajo dada, de la cantidad del producto y éste, a su vez, de la productividad de la cantidad de trabajo dada, y no de la magnitud de esa cantidad. Da exactamente lo mismo que esta productividad se deba a la naturaleza o a la sociedad. Solamente en el caso en que la propia productividad insuma trabajo —y, por lo tanto, capital— acrecienta los costos de producción en una nueva parte constitutiva, caso éste que no se produce en la mera naturaleza.

CAPÍTULO XLV
LA RENTA ABSOLUTA

En el análisis de la renta diferencial hemos partido del supuesto de que el suelo de la peor calidad no abona renta o, para expresarlo de una manera más general, que sólo abona renta el suelo cuyo producto tiene un precio de producción individual situado por debajo del precio de producción regulador del mercado, de modo que de esta suerte se origina una plusganancia que se transforma en renta. En primera instancia cabe observar que la ley de la renta diferencial, en cuanto renta diferencial, es independiente por completo de la justeza o incorrección de aquel supuesto.

Si denominamos P al precio de producción general, regulador del mercado, en el caso del producto del peor tipo de suelo, A , P coincidirá con su precio de producción individual; es decir, que el precio paga el capital constante y variable consumido en la producción, más la ganancia media (= ganancia empresarial más interés).

En este caso, la renta es igual a cero. El precio de producción individual del tipo de suelo inmediato superior B es $= P'$, y $P > P'$; es decir, que P paga más que el precio de producción real del producto del tipo de suelo B . Supongamos ahora que $P - P' = d$; por ello, d , el excedente de P por encima de P' es la plusganancia que obtiene el arrendatario de esta clase B . Este d se transforma en renta, que debe ser abonada al terrateniente. Sea P'' el precio de producción real del tercer tipo de suelo C , y $P - P'' = 2d$; de esta manera, este $2d$ se transforma en

renta; otro tanto ocurre para la cuarta clase D, de precio de producción individual P''' , y $P - P''' = 3d$, que se transforma en renta de la tierra, etc. Supongamos ahora que es falso el supuesto de que la renta = 0 para el tipo de suelo A, y por consiguiente que el precio de su producto es $= P + 0$. Por el contrario, digamos que también el tipo de suelo A abona una renta $= r$. En ese caso se deducen dos cosas.

Primero: el precio del producto del suelo de la clase A no estaría regulado por su precio de producción, sino que contendría un excedente por encima de éste, sería $= P + r$. Pues dando por supuesto el modo capitalista de producción en su normalidad, es decir suponiendo que el excedente r que abona el arrendatario al terrateniente, no representa una deducción del salario ni de la ganancia media del capital, sólo podrá pagarlo vendiendo su producto por encima del precio de producción, es decir que le arrojaría una plusganancia si no debiese cederle al terrateniente este excedente en la forma de renta. El precio regulador de mercado del producto global de todos los tipos de suelos que se encuentra en el mercado no sería, entonces, el precio de producción que arroja el capital en general en todas las esferas de la producción —es decir, un precio igual a los desembolsos más la ganancia media—, sino que sería el precio de producción más la renta, $P + r$, y no P . Pues el precio que alcanza el producto del suelo de la clase A expresa en general el límite del precio regulador general de mercado, del precio al cual puede suministrarse el producto global, y en tal medida regula el precio de ese producto global.

Segundo: sin embargo, en este caso, si bien el precio general del producto del suelo se habría modificado esencialmente, la ley de la renta diferencial no quedaría abolida por ello en modo alguno. Pues si el precio del producto de la clase A, y por ende el precio general de mercado, fuese $= P + r$, el precio de las clases B, C, D, etc., sería asimismo $= P + r$. Pero puesto que para la clase B es $P - P' = d$, sería $(P + r) - (P' + r)$ igualmente $= d$, para C sería $P - P'' = (P + r) - (P'' + r) = 2d$, así como, por último, para D sería $P - P''' = (P + r) - (P''' + r) = 3d$, etc. Por consiguiente, la renta diferencial seguiría siendo la misma de antes, y estaría regulada por la misma ley, a pesar de contener la renta un elemento inde-

pendiente de esta ley y de experimentar al mismo tiempo un incremento general con el precio del producto del suelo. De allí se desprende que, como quiera que pueda conducirse la renta de los tipos de suelo menos fértiles, la ley de la renta diferencial no sólo es independiente de ello, sino que también la única manera de concebir la propia renta diferencial de conformidad a su carácter consiste en suponer que la renta de la clase de suelo A es $= 0$. Pues resulta indiferente que ésta sea $= 0$ ó > 0 , en tanto entre en consideración la renta diferencial, por lo que de hecho no se la toma en cuenta.

La ley de la renta diferencial es, en consecuencia, independiente del resultado de la siguiente investigación.

Si seguimos interrogando acerca de los fundamentos del supuesto según el cual el producto del tipo de suelo peor A no abona renta, la respuesta rezará necesariamente de la siguiente manera: si el precio de mercado del producto del suelo —digamos de los cereales— ha alcanzado un nivel tal que un adelanto adicional de capital, invertido en la clase de suelo A, abona el precio de producción corriente, es decir que arroja la ganancia media habitual para el capital, esta condición será suficiente para invertir el capital adicional en la clase de suelo A. Vale decir que esta condición basta al capitalista para invertir nuevo capital con la ganancia corriente y valorizarlo de la manera normal.

Corresponde señalar aquí que también en este caso el precio de mercado debe ser más elevado que el precio de producción de A. Pues no bien se ha creado la oferta adicional, se habrá modificado evidentemente la relación entre oferta y demanda. Antes la oferta era insuficiente, mientras que ahora es suficiente. Por lo tanto, el precio debe descender. Para poder bajar, su nivel debe haber sido superior al precio de producción de A. Pero el carácter menos fértil de la clase A, que acaba de ingresar al cultivo, hace que no vuelva a bajar hasta un nivel tan inferior como en la época en la que el precio de producción de la clase B regulaba el mercado. El precio de producción de A constituye el límite no para el ascenso temporario del precio de mercado, sino para su ascenso relativamente permanente. Si, en cambio, el suelo recién incorporado al cultivo es más fértil que la clase A, reguladora hasta este momento,

y no obstante sólo basta para cubrir la demanda adicional, el precio de mercado permanecerá inalterado. Pero la investigación acerca de si la clase inferior de suelo abona renta también coincide, en este caso, con la investigación que debe efectuarse aquí, pues también aquí el supuesto de que la clase de suelo A no abona renta se explicaría a partir de la circunstancia de que el precio de mercado basta al arrendatario capitalista para cubrir exactamente con este precio el capital empleado más la ganancia media; en suma, que el precio de mercado le suministra el precio de producción de su mercancía.

De cualquier manera, el arrendatario capitalista puede cultivar la clase de suelo A bajo estas condiciones, en la medida en que pueda decidir en cuanto capitalista. La condición para la valorización normal de capital en el tipo de suelo A existe ahora. Pero de la premisa de que el capital podría ser invertido ahora por el arrendatario, con arreglo a las condiciones medias de valorización del capital, en el tipo de suelo A, si no tuviese que pagar tampoco renta alguna, no se concluye, de ninguna manera, que ese suelo perteneciente a la clase A se halle ahora, sin más, a disposición del arrendatario. La circunstancia de que el arrendatario podría valorizar su capital a la ganancia habitual si no abonase renta, no es en modo alguno razón para que el terrateniente preste gratuitamente su tierra al arrendatario, y que tenga frente a este colega comercial una actitud tan filantrópica como para instaurar el *crédit gratuit*.^[217] Lo que encierra semejante supuesto es la abstracción de la propiedad de la tierra, la abolición de la propiedad inmueble, cuya existencia constituye precisamente una barrera para la inversión de capital y para la valorización discrecional del mismo en la tierra, barrera ésta que en modo alguno se desvanece ante la mera reflexión del arrendatario en el sentido de que el nivel de los precios de los cereales le permitiría extraer de su capital la ganancia habitual por explotación del tipo de suelo A si no abonase renta, es decir si pudiese tratar en la práctica a la propiedad de la tierra como no existente. El monopolio de la propiedad de la tierra, la propiedad inmueble como barrera del capital, está presupuesto no obstante en la renta diferencial, ya que sin ese monopolio la plusganancia no se convertiría en renta de la tierra y no caería en poder del terrateniente en lugar de quedar en manos del arrenda-

tario. Y la propiedad de la tierra en cuanto barrera persiste inclusive allí donde la renta desaparece en cuanto renta diferencial, es decir, en el tipo de suelo A. Consideremos los casos en los que, en un país de producción capitalista, puede verificarse la inversión de capital en la tierra sin pago de renta, y hallaremos que todos ellos implican una derogación de hecho, si no jurídica, de la propiedad del suelo, una abolición que sólo puede producirse bajo circunstancias muy determinadas y de índole fortuita.

Primero: cuando el propio terrateniente es capitalista, o si el propio capitalista es terrateniente. En tal caso, apenas haya aumentado suficientemente el precio de mercado, podrá *explotar personalmente* su propiedad, a fin de obtener el precio de producción de lo que es actualmente el tipo de suelo A, es decir, para obtener la reposición del capital más la ganancia media. Pero, ¿por qué? Porque para él la propiedad del suelo no constituye una barrera para la inversión de su capital. Puede tratar el suelo como un simple elemento natural, haciendo que, por consiguiente, sólo pesen en su ánimo las consideraciones de la valorización de su capital, vale decir, consideraciones capitalistas. Tales casos se dan en la práctica, pero sólo como excepción. Exactamente de la misma manera como el cultivo capitalista del suelo presupone una separación entre el capital actuante y la propiedad de la tierra, excluye, por regla general, la autoexplotación de la propiedad del suelo. De inmediato se advierte que esto es puramente fortuito. Si el incremento de la demanda de cereales requiere el cultivo de una mayor cantidad del tipo de suelo A que la que se encuentra en manos de los propietarios que lo explotan por sí mismos, es decir, si es necesario arrendar una parte de ese tipo de suelo para que se lo pueda cultivar desaparece de inmediato esta hipotética supresión^a de la barrera que constituye la propiedad de la tierra para la inversión del capital. Es una contradicción absurda partir de la escisión entre capital y suelo, entre arrendatarios y terratenientes, correspondiente al modo capitalista de producción, y luego, por el contrario, presuponer como regla general que los terratenientes explo-

^a "*Aufhebung*"; en la 1ª edición, "*Auffassung*" ("concepción"); modificado según el manuscrito de Marx.

tan sus propias fincas hasta el monto y en todos aquellos casos en que el capital no obtendría renta del cultivo del suelo si no existiese la propiedad de la tierra enfrentándolo en forma independiente. (Véase el pasaje de Adam Smith acerca de la renta minera, citado más adelante.)^a Esta abolición de la propiedad de la tierra es casual; puede producirse o no.

Segundo: en el área total de un arrendamiento puede haber determinadas porciones de terreno que, dado el nivel de los precios de mercado, no abonen renta, es decir que, de hecho, se hayan concedido en forma gratuita; pero el terrateniente no lo considera de esa manera, ya que toma en consideración la renta global del suelo arrendado, y no la renta en especial de cada una de sus porciones componentes. En este caso desaparece para el arrendatario —en la medida en que entren en consideración las porciones constitutivas del arrendamiento que no devengan renta— la propiedad de la tierra en cuanto barrera para la inversión del capital, y precisamente por contrato con el propio terrateniente. Pero si no abona renta por esos terrenos, ello obedece únicamente a que sí la abona por el suelo cuyo accesorio constituyen. En este caso se presupone justamente una combinación en la cual no es necesario acudir al tipo de suelo peor A en cuanto nuevo campo de producción independiente, a fin de suministrar la oferta faltante, sino en la cual aquél sólo constituye una parte intermedia indivisible del suelo mejor. Pero el caso que debe examinarse es precisamente aquel en el cual deben explotarse en forma autónoma porciones del tipo de suelo A, es decir que deben ser arrendadas independientemente bajo las condiciones generales del modo capitalista de producción.

Tercero: un arrendatario puede invertir capital adicional en el mismo arrendamiento, aunque con los precios de mercado vigentes el producto adicional así obtenido sólo le brinde el precio de producción, sólo arroje para él la ganancia corriente, pero sin permitirle el pago de una renta adicional. De ese modo paga renta del suelo con una parte del capital invertido en la tierra, pero no con la otra. Pero este supuesto no resuelve en absoluto el problema, como

^a Véase, en el presente volumen, pp. 985-986.

nos permite ver lo siguiente: si el precio de mercado (y al mismo tiempo la fertilidad del suelo) le permite obtener un plusrendimiento con el capital adicional, plusrendimiento que, al igual que el capital antiguo, arroja para él una plusganancia además del precio de producción, él mismo se embolsará esa plusganancia durante la vigencia del contrato de arrendamiento. Pero, ¿por qué? Porque durante la vigencia del contrato de arrendamiento ha desaparecido la barrera de la propiedad de la tierra para la inversión de su capital en el suelo. Sin embargo, la mera circunstancia de que, a fin de asegurarle esta plusganancia, debe acudir en forma independiente a un suelo peor adicional y arrendárselo independientemente, demuestra en forma irrefutable que la inversión de capital adicional en el suelo originario no basta para la producción del mayor suministro requerido. Un supuesto excluye el otro. Podría decirse, por cierto, que la propia renta del peor tipo de suelo, A, es una renta diferencial en comparación con el suelo cultivado por el propietario mismo (cosa que, sin embargo, sólo ocurre como excepción puramente casual), o bien con la inversión adicional de capital en los viejos arrendamientos que no arrojan renta. Pero esto sería, 1) una renta diferencial que no surgiría de la diversidad de las fertilidades de los distintos tipos de suelo, y que por ello *no* presupondría que el tipo de suelo A no abona renta y que vende su producto al precio de producción. Y, 2) la circunstancia de que inversiones adicionales de capital en el mismo arrendamiento arrojen renta o no, es exactamente tan indiferente para la circunstancia de que el nuevo suelo a cultivar de la clase A abone renta o no como resulta indiferente, por ejemplo para la instalación de una nueva actividad fabril independiente, el hecho de que otro fabricante del mismo ramo de la actividad invierta parte de su capital en títulos y obligaciones que devengan interés porque no puede valorizarlo por completo en su empresa; o bien que efectúe diversas ampliaciones que no arrojan para él la ganancia plena, pero sí más que el interés. Para él, ésta es una cuestión secundaria. En cambio los nuevos establecimientos adicionales deben arrojar la ganancia media, y se instalan con esa expectativa. De cualquier manera, las inversiones adicionales de capital en los antiguos arrendamientos y el cultivo adicional de nuevas tierras del tipo de suelo A constituyen

límites recíprocos. El límite hasta el cual es posible invertir capital adicional bajo condiciones de producción más desfavorables en el mismo arrendamiento está dado por las nuevas inversiones competidoras en la clase de suelo A; por otro lado, la renta que puede arrojar esta clase de suelo resulta limitada por las inversiones adicionales de capital competidoras en los arrendamientos preexistentes.

Sin embargo, todos estos falsos subterfugios no resuelven el problema, que sencillamente planteado es éste: supongamos que el precio de mercado de los cereales (que en esta investigación representa para nosotros todo el producto del suelo) sea suficiente para que pueda iniciarse el cultivo de partes de la clase de suelo A y para que el capital invertido en estos campos nuevos arroje el precio de producción del producto, es decir, la reposición del capital más la ganancia media. Supongamos, entonces, que estén dadas las condiciones para la valorización normal de capital en la clase de suelo A. ¿Es suficiente eso? ¿Puede invertirse entonces realmente ese capital? ¿O debe ascender el precio de mercado hasta que también el suelo peor A arroje una renta? Por consiguiente, ¿el monopolio del terrateniente preceptúa a la inversión del capital una limitación que, desde el punto de vista puramente capitalista, no existiría sin la existencia de ese monopolio? De las condiciones del propio planteo surge que, si en los antiguos arrendamientos existen, por ejemplo, inversiones adicionales de capital que con el precio de mercado en vigencia no arrojan una renta, sino solamente la ganancia media, esta circunstancia no resuelve en modo alguno el problema de si realmente puede invertirse entonces capital en la clase de suelo A, que también arrojaría la ganancia media, pero no así renta. Pues ésta es precisamente la cuestión. El que las inversiones adicionales de capital que no arrojan renta no satisfacen la demanda, está demostrado por la necesidad de la incorporación del nuevo suelo de la clase A. Si el cultivo adicional del suelo A sólo se efectúa en la medida en que éste arroja renta, es decir, más que el precio de producción, sólo hay dos casos posibles. O bien el precio de mercado debe ser tal que inclusive las últimas inversiones adicionales de capital en los antiguos arrendamientos arrojen plusganancia, independientemente de si es el arrendatario o el terrateniente quien la embolsa. Este incremento del precio y esta plusganancia de las últimas

inversiones adicionales de capital sería entonces consecuencia de que el suelo A no puede ser cultivado sin arrojar renta. Pues si para un cultivo bastase el precio de producción, el arrojar la mera ganancia media, el precio no habría aumentado tanto y la competencia de las nuevas tierras ya se hubiese iniciado no bien arrojase ya sólo esos precios de producción. Con las inversiones adicionales de capital en los antiguos arrendamientos, que no arrojarían renta, competirían entonces inversiones de capital en el suelo A que tampoco generarían renta. O bien, las últimas inversiones de capital en los antiguos arrendamientos no arrojan renta, pero no obstante el precio de mercado se ha elevado lo suficiente como para que pueda iniciarse el cultivo del suelo A y para que éste genere renta. En este caso, la inversión adicional de capital que no arroja renta sólo resultó posible porque el suelo A no puede ser cultivado hasta tanto el precio de mercado le permita abonar renta. Sin esta condición, su cultivo ya se habría iniciado con un nivel de precios inferior; y las inversiones de capital ulteriores en los antiguos arrendamientos, que requieren el precio de mercado elevado para arrojar la ganancia corriente sin renta, no habrían podido efectuarse. Pues con el precio de mercado elevado sólo generan la ganancia media. Con un precio más bajo, que con el cultivo del suelo A se habría vuelto regulador en cuanto precio de producción de éste, no habrían arrojado entonces esa ganancia, es decir que bajo el supuesto dado no se habrían efectuado en absoluto. La renta del suelo A formaría entonces, por cierto, una renta diferencial, en comparación con esas inversiones de capital en los antiguos arrendamientos que no arrojan renta. Pero el hecho de que las superficies del suelo A formen una renta diferencial semejante es sólo consecuencia de que no llegan a ser en absoluto accesibles al cultivo, salvo que arrojen una renta; es decir, que la necesidad de esta renta —que en sí y para sí no está condicionada por diferencia alguna entre los tipos de suelo— tenga lugar y constituya el límite para la posible inversión de capitales adicionales en los antiguos arrendamientos. En ambos casos, la renta del suelo A no sería una consecuencia simple del aumento de los precios de los cereales, sino a la inversa: la circunstancia de que el peor de los suelos debe arrojar renta para que resulte permisible su cultivo, sería la causa de la elevación de los precios de

los cereales hasta el punto en que pueda cumplirse esta condición.

La renta diferencial tiene la peculiaridad de que en ella la propiedad de la tierra sólo intercepta la plusganancia que de otro modo embolsaría el arrendatario y que bajo ciertas circunstancias éste embolsa realmente durante la vigencia de su contrato de arrendamiento. En este caso, la propiedad de la tierra es sólo la causa de la transferencia de una parte del precio mercantil, producida sin su intervención (mejor dicho, como consecuencia de la determinación del precio de producción regulador del precio de mercado por parte de la competencia), y que se resuelve en plusganancia, es decir, de la transferencia de esta parte del precio de una persona a la otra, del capitalista al terrateniente. Pero la propiedad de la tierra no es aquí la causa que *crea* este componente del precio o la elevación del precio que dicho componente presupone. En cambio, si no es posible cultivar el tipo de suelo peor A —a pesar de que su cultivo arrojaría el precio de producción— hasta que el mismo arroje un excedente por encima de ese precio de producción, una renta, entonces la propiedad del suelo es la causa creadora de *este* aumento del precio. *Es la misma propiedad de la tierra la que ha generado la renta.* En nada se modifican las cosas si, tal como ocurría en el segundo caso tratado, la renta abonada ahora por el suelo A constituye una renta diferencial, en comparación con la última inversión adicional de capital en antiguos arrendamientos, que sólo abona el precio de producción. Pues la circunstancia de que el suelo A no pueda ser cultivado hasta tanto el precio regulador del mercado haya aumentado lo suficiente como para permitir que el suelo A arroje una renta, es, en este caso, la única razón de que el precio de mercado ascienda hasta un punto en que, por cierto, sólo abona su precio de producción a las últimas inversiones de capital efectuadas en los antiguos arrendamientos, pero un precio de producción tal, no obstante, que al mismo tiempo arroja una renta para el suelo A. El hecho de que éste deba abonar una renta, en verdad, es aquí la causa de la creación de la renta diferencial entre el suelo A y las últimas inversiones de capital en los antiguos arrendamientos.

En realidad, cuando hablamos de que la clase de suelo A no abona renta alguna —bajo el supuesto de la regu-

lación del precio de los cereales por el precio de producción— entendemos el término renta en el sentido categórico de la palabra. Si el arrendatario paga un arriendo que constituye una deducción, sea del salario normal de sus obreros o de su ganancia media normal, no abona una renta, un componente autónomo del precio de su mercancía que se diferencie del salario y de la ganancia. Ya hemos señalado con anterioridad que esto ocurre constantemente en la práctica. En la medida en que el salario de los obreros agrícolas de un país se deprime en forma general por debajo del nivel medio normal del salario, y por ello ingrese en forma general a la renta una deducción del salario, una parte de éste, ello no constituye una excepción para el arrendatario del suelo peor. En el mismo precio de producción que torna admisible el cultivo del peor suelo, este bajo salario constituye ya una partida integrante de ese precio, y la venta del producto al precio de producción no capacita, por ello, al arrendatario de ese suelo a abonar una renta. El terrateniente también puede arrendarle su tierra a un trabajador que se contente con abonarle a aquél, en la forma de renta, todo o la mayor parte de cuanto le otorgue el precio de venta por encima del salario. Sin embargo, en ninguno de estos casos se paga una renta real, aunque sí se pague un arriendo. Pero cuando existen condiciones adecuadas al modo capitalista de producción, la renta y el arriendo deben coincidir. Es precisamente esta relación normal, sin embargo, la que debemos examinar aquí.

Si los casos anteriormente examinados —en los cuales pueden efectuarse realmente inversiones de capital en el suelo, dentro del modo capitalista de producción, sin arrojar renta— no deciden nada con respecto a nuestro problema, menos decisiva aun es la remisión a condiciones coloniales. Lo que convierte a la colonia en tal —sólo hablamos aquí de colonias realmente agrícolas— no es sólo la extensión de tierras fértiles que se encuentran en estado natural. Por el contrario, lo es la circunstancia de que esas tierras no han sido apropiadas, subsumidas en la propiedad de la tierra. Es esto lo que constituye la inmensa diferencia entre los países viejos y las colonias, en lo que al suelo respecta: la inexistencia, legal o de hecho, de la propiedad de la tierra, como lo observa

correctamente Wakefield,³⁵ y que habían descubierto, mucho antes que él, Mirabeau *père*, el fisiócrata, y otros economistas más antiguos. En este caso resulta totalmente indiferente que los colonos se apropien sin más del suelo, o que le abonen de hecho al estado, bajo el título de un precio nominal del suelo, solamente un derecho a cambio de un título legal válido sobre la tierra. También da lo mismo que los colonos ya establecidos sean propietarios jurídicos de la tierra. De hecho, la propiedad de la tierra no constituye aquí una barrera para la inversión de capital o también de trabajo sin capital; la incautación de una parte del terreno por parte de los colonos ya asentados no excluye a los recién llegados de la posibilidad de convertir nuevas tierras en campo de aplicación de su capital o de su trabajo. Por lo tanto, si se trata de investigar cómo influye la propiedad del suelo sobre los precios de los productos agrarios y sobre la renta allí donde dicha propiedad limita el suelo como campo de inversión del capital, resulta el colmo del absurdo hablar de colonias burguesas libres cuando no existen ni el modo capitalista de producción en la agricultura, ni la forma de la propiedad de la tierra que a él corresponde, y si esta última, de hecho, no existe en absoluto. Así, por ejemplo, Ricardo en el capítulo relativo a la renta de la tierra. En su introducción afirma su intención de investigar los efectos de la apropiación del suelo sobre el valor de los productos del agro, y de inmediato toma como ilustración las colonias, donde supone que el suelo existe en un estado relativamente elemental y que su explotación no está limitada por el monopolio de la propiedad de la tierra.

La mera propiedad jurídica del suelo no crea una renta para el propietario. Pero sí le da el poder de sustraer su tierra a la explotación hasta tanto las condiciones económicas permitan una valorización de la misma que arroje un excedente para él, tanto si el suelo se emplea para la agricultura propiamente dicha, como si se lo emplea para otros fines de producción, como edificaciones, etc. No puede aumentar o reducir la cantidad absoluta de este campo de actividad, pero sí su cantidad presente en el

³⁵ Wakefield, *England and America*, Londres, 1833. Cfr., asimismo, tomo I, capítulo xxv.^a

* Véase, en la presente edición, t. 1, vol. 3, pp. 957-965.

mercado. Por ello, y tal como ya observara Fourier, es un hecho característico el que en todos los países civilizados siempre quede sustraída al cultivo una parte relativamente importante del suelo.

Por consiguiente, suponiendo el caso de que la demanda requiera la incorporación de nuevas tierras, digamos que menos fértiles que las cultivadas hasta el presente, ¿el terrateniente arrendará en forma gratuita dichas tierras porque el precio de mercado del producto agrícola se haya elevado lo suficiente como para que la inversión de capital en ese suelo le abone al arrendatario el precio de producción, y por lo tanto arroje la ganancia corriente? De ninguna manera. La inversión de capital debe arrojar una renta para él. Sólo arrienda en cuanto pueda abonársele un arriendo. Por lo tanto, el precio de mercado debe haber ascendido por encima del precio de producción, a $P + r$, de modo que pueda abonársele una renta al terrateniente. Puesto que, conforme al supuesto, la propiedad del suelo nada reporta sin el arrendamiento, carece de valor económico, bastará un leve aumento del precio de mercado por encima del precio de producción para lanzar al mercado la nueva tierra de la peor clase.

Cabe formularse entonces la siguiente pregunta: ¿de la renta del suelo peor, que no es posible derivar de ninguna diferencia de fertilidad, se deduce que el precio del producto agrícola es necesariamente un precio monopólico en el sentido corriente del término, o un precio en el cual la renta ingresa a la manera de un impuesto, sólo que es el terrateniente quien percibe ese impuesto, en lugar de hacerlo el estado? Es obvio que ese impuesto posee sus límites económicos dados. Está limitado por inversiones adicionales de capital en los antiguos arrendamientos, por la competencia de los productos agrícolas extranjeros —dando por supuesta la libre importación de éstos—, por la competencia de los terratenientes entre sí, y finalmente por las necesidades y solvencia de los consumidores. Pero no es de esto de lo que aquí se trata. De lo que sí se trata es de si la renta que abona el suelo peor ingresa en el precio de su producto —que, conforme al supuesto, regula el precio general de mercado— de la misma manera que ingresa un impuesto en el precio de la mercancía a la cual grava, es decir, como un elemento independiente de su valor.

Esto no es, en modo alguno, una consecuencia necesaria, y sólo se lo ha afirmado porque hasta el presente no se había comprendido la diferencia entre el valor de las mercancías y su precio de producción. Hemos visto que el precio de producción de una mercancía no es, en modo alguno, idéntico a su valor, a pesar de que los precios de producción de las mercancías, considerados en su totalidad, sólo están regulados por su valor global, y pese a que el movimiento de los precios de producción de las distintas variedades de mercancías, presuponiendo constantes todas las demás circunstancias, está exclusivamente determinado por el movimiento de sus valores. Se ha demostrado que el precio de producción de una mercancía puede hallarse por encima o por debajo de su valor, y que sólo en forma excepcional coincide con él. Por ello, el hecho de que los productos del suelo se vendan por encima de su precio de producción no demuestra aún, en modo alguno, que también se los venda por encima de su valor; así como el hecho de que, término medio, los productos industriales se vendan a su precio de producción no demuestra de ninguna manera que se los venda a su valor. Es posible que los productos agrícolas se vendan por encima de su precio de producción y por debajo de su valor, así como, por otro lado, muchos productos industriales sólo arrojan el precio de producción porque se los vende por encima de su valor.

La relación entre el precio de producción de una mercancía y su valor está determinada en forma exclusiva por la proporción existente entre la parte variable del capital con el cual se la produce y la parte constante del mismo, o sea por la composición orgánica del capital que la produce. Si la composición del capital es menor, en una esfera de la producción, que la del capital social medio, es decir que su componente variable, desembolsado en salarios, es mayor en proporción a su componente constante, desembolsado en las condiciones objetivas de trabajo, de lo que es habitual en el caso del capital social medio, el valor de su producto debe hallarse situado por encima de su precio de producción. Esto es: puesto que emplea mayor cantidad de trabajo vivo, un capital semejante produce, con la misma explotación del trabajo, más plusvalor, es decir, más ganancia, que una parte alícuota de igual magnitud del capital social medio. Por ello el valor de su

producto se halla situado por encima de su precio de producción, ya que ese precio de producción es igual a la reposición del capital más la ganancia media, y que la ganancia media es menor que la ganancia producida en esa mercancía. El plusvalor producido por el capital social medio es menor que el plusvalor producido por un capital de esta baja composición. Las relaciones son inversas si el capital invertido en una esfera determinada de la producción es de composición más elevada que el capital social medio. El valor de las mercancías por él producidas se halla por debajo de su precio de producción, caso que se da en forma general en los productos de las industrias más desarrolladas.

Si en una esfera determinada de la producción la composición del capital es más baja que la del capital social medio, ello sólo es, en primera instancia, una expresión diferente para denotar que la fuerza productiva del trabajo social se halla, en esa esfera particular, por debajo del nivel medio; pues el grado de fuerza productiva alcanzado se representa en la preponderancia relativa de la parte constante del capital por encima de la parte variable, o en la constante disminución del componente desembolsado en salarios por un capital dado. Por el contrario, si el capital es de composición más elevada en una esfera determinada de la producción, ello expresa un desarrollo de la fuerza productiva situado por encima del nivel medio.

Sin entrar a hablar de trabajos artísticos propiamente dichos, cuya consideración se halla excluida de nuestro tema por su propia índole, se sobrentiende, por lo demás, que diversas esferas de la producción requieren diferentes proporciones de capital constante y variable con arreglo a sus peculiaridades técnicas, y que el trabajo vivo deberá ocupar mayor lugar en unas y menor en otras. Por ejemplo, en la industria extractiva, que debe diferenciarse estrictamente de la agricultura, la materia prima desaparece por completo como elemento del capital constante, y también los materiales auxiliares sólo desempeñan aquí y allá un papel significativo. Sin embargo, en la industria minera desempeña un importante papel la otra parte del capital constante: el capital fijo. No obstante, también en este caso podrá medirse el progreso del desarrollo por el crecimiento relativo del capital constante, en comparación con el variable.

Si la composición del capital en la agricultura propiamente dicha es menor que la del capital social medio, ello expresaría, *prima facie*, que en países de producción desarrollada la agricultura no ha progresado en el mismo grado que la industria elaboradora. Un hecho semejante se explicaría ya —haciendo abstracción de todas las restantes circunstancias económicas, decisivas en parte— a partir del desarrollo más precoz y más acelerado de las ciencias mecánicas, y en especial de su empleo, en comparación con el desarrollo posterior y en parte novísimo de la química, la geología y la fisiología, y en especial, una vez más, de su aplicación a la agricultura. Por lo demás, un hecho conocido en forma indudable y desde hace mucho tiempo³⁶ lo constituye el que los progresos de la propia agricultura se expresan siempre en el crecimiento relativo de la parte constante del capital con respecto a la parte variable. La cuestión de si en un país determinado de producción capitalista, como por ejemplo en Inglaterra, la composición del capital agrícola es más baja que la del capital social medio, es una cuestión que sólo puede decidirse de manera estadística, y en la cual resulta superfluo entrar en detalles para los fines que nos ocupan. De cualquier manera, en el aspecto teórico está firmemente establecido que sólo bajo tal supuesto puede el valor de los productos agrícolas hallarse situado por encima de su precio de producción; es decir, que el plusvalor generado en la agricultura por un capital de magnitud dada o, lo que es lo mismo, el plustrabajo que el mismo pone en movimiento y del que dispone (y, por consiguiente también, el trabajo vivo empleado en general) es mayor que en el caso de un capital de igual magnitud y de composición social media.

Por lo tanto, para la forma de la renta que examinamos aquí y que sólo puede producirse bajo este supuesto, basta con formular el mismo. Cuando se descarta el supuesto, se descarta asimismo la forma de renta que le corresponde.

Sin embargo, el mero hecho de un excedente del valor de los productos agrícolas por encima de su precio de producción no bastaría por sí solo, en modo alguno, para explicar la existencia de una renta del suelo independiente de la diferencia en la fertilidad de los tipos de suelo o de

³⁶ Véase Dombasle y R. Jones.^[218]

las sucesivas inversiones de capital en el mismo suelo, en suma, de una renta disímil en su concepto de la renta diferencial, y que por ende podemos calificar de *renta absoluta*. Gran número de productos manufacturados poseen la característica de que su valor se halla situado por encima de su precio de producción, sin que por ello arrojen un excedente sobre la ganancia media o una plusganancia que pudiera transformarse en renta. Por el contrario. Tanto la existencia como el concepto del precio de producción y de la tasa general de ganancia que aquél implica se basan en que las mercancías individuales no se venden a su valor. Los precios de producción emanan de una compensación de los valores mercantiles, la cual, luego de la restitución de los respectivos valores de capital consumidos en las diversas esferas de la producción, distribuye el plusvalor global no en la proporción en la cual ha sido producido en las distintas esferas de la producción, y en que, por consiguiente, se encuentra en sus productos, sino en proporción a la magnitud de los capitales adelantados. Sólo así se origina una ganancia media y el precio de producción de las mercancías, del cual dicha ganancia media constituye el elemento característico. La tendencia permanente de los capitales es la de provocar, mediante la competencia, esta nivelación en la distribución del plusvalor generado por el capital global, y superar todos los obstáculos que se oponen a esta nivelación. Por eso es su tendencia la de tolerar sólo plusganancias tales como las que surgen bajo todas las circunstancias, no de la diferencia entre los valores y los precios de producción de las mercancías, sino, antes bien, del precio de producción general, regulador del mercado, y de los precios de producción individuales que se diferencian de él; plusganancias que por ello tampoco ocurren entre dos esferas diferentes de la producción, sino dentro de cada esfera de la producción, es decir que no afectan los precios de producción generales de las diferentes esferas, o sea la tasa general de ganancia, sino que, por el contrario, presuponen la transformación de los valores en precios de producción y la tasa general de ganancia. Sin embargo, y como lo expusieramos antes, este supuesto^a se basa en la distribución proporcional con-

^a Rubel lee aquí en el manuscrito "Ausgleichung" ("nivelación") en vez de "Voraussetzung" ("supuesto"). (Cfr. R 1373/1.)

tinuamente cambiante del capital social global entre las diferentes esferas de la producción, en una continua inmigración y emigración de los capitales, en su transferibilidad de una esfera a la otra, en suma, en su libre movimiento entre estas diferentes esferas de la producción en cuanto otros tantos campos de inversión disponibles para las partes autónomas del capital social global. Se presupone que no hay limitación alguna, o a lo sumo alguna barrera accidental y temporaria, que impida a la competencia de los capitales —por ejemplo en una esfera de la producción en la cual el valor de las mercancías se halle situado por encima de su precio de producción, o en la que el plusvalor generado se halle por encima de la ganancia media— reducir el valor al precio de producción, y de esa manera distribuir el plusvalor excedente de esta esfera de la producción, en forma proporcional, entre todas las esferas explotadas por el capital. Pero si se produce lo contrario, y el capital se topa con un poder ajeno al que sólo puede superar en forma parcial o que no puede superar del todo, y que restringe su inversión en determinadas esferas particulares de la producción, que sólo la permite bajo condiciones que excluyen total o parcialmente esa nivelación general del plusvalor para formar la ganancia media, se originaría obviamente en estas esferas de la producción una plusganancia en virtud del excedente del valor de las mercancías por encima de su precio de producción, plusganancia que podría convertirse en renta y autonomizarse en cuanto tal con respecto a la ganancia. Ahora bien, cuando el capital invierte en la tierra, la propiedad de la tierra lo enfrenta como uno de tales poderes ajenos y como una barrera semejante, o, dicho de otra manera, así enfrenta el terrateniente al capitalista.

En este caso, la propiedad de la tierra es la barrera que no permite una nueva inversión de capital en suelos no cultivados o no arrendados hasta el presente sin percibir un gravamen, es decir, sin reclamar una renta, por más que el nuevo suelo incorporado al cultivo pertenezca a una especie que no arroja renta diferencial alguna y que, de no ser por la propiedad de la tierra habría podido ser cultivada ya con un incremento menor del precio de mercado, de modo que el precio regulador del mercado sólo hubiese abonado su precio de producción al cultivador de ese suelo peor. Sin embargo, a causa de la barrera que establece la pro-

piedad del suelo, el precio de mercado debe aumentar hasta un punto en el cual el suelo pueda abonar un excedente por encima del precio de producción, es decir, que pueda abonar una renta. Pero puesto que el valor de las mercancías producidas por el capital agrícola se halla, con arreglo a nuestro supuesto, por encima de su precio de producción, esta renta constituye (con excepción de un caso que examinaremos de inmediato) el excedente del valor por encima del precio de producción o una parte del mismo. El que la renta sea igual a toda la diferencia entre el valor y el precio de producción, o sólo a una parte mayor o menor de esa diferencia, dependerá por completo del estado de la oferta y la demanda y de la extensión de ese nuevo territorio incorporado al cultivo. Mientras la renta no iguale al excedente del valor de los productos agrícolas por encima de su precio de producción, siempre entrará una parte de ese excedente en la nivelación general y en la distribución proporcional de todo el plusvalor entre los diversos capitales individuales. Apenas la renta iguale al excedente del valor por encima del precio de producción, toda esta parte del plusvalor excedente por encima de la ganancia media quedará sustraída a dicha nivelación. Pero no importa que esta renta absoluta iguale a todo el excedente del valor por encima del precio de producción o sólo sea igual a una parte del mismo; los productos agrícolas se venderían siempre a un precio monopolista, no porque su precio se hallase situado por encima de su valor, sino porque sería igual a él o estaría situado por debajo del mismo, pero por encima de su precio de producción. Su monopolio consistiría en no ser nivelados al precio de producción, como ocurre con otros productos industriales cuyo valor se halla situado por encima del precio de producción general. Puesto que una parte del valor, así como del precio de producción, es una constante efectivamente dada —a saber, el precio de costo, el capital consumido en la producción, = c — su diferencia consiste en otra parte, variable, el plusvalor, que se halla en el precio de producción = g , la ganancia, es decir que sería igual al plusvalor global, calculado sobre el capital social y sobre cada capital individual en cuanto parte alícuota del mismo, pero que en el valor de la mercancía es igual al plusvalor real generado por este capital particular, y que constituye parte integrante de los

valores mercantiles por él producidos. Si el valor de la mercancía se halla situado por encima de su precio de producción, el precio de producción será $= c + g$ y el valor $= c + g + d$, de modo que el plusvalor que hay en ella es $= g + d$. La diferencia entre el valor y el precio de producción es, por consiguiente, $= d$, el excedente del plusvalor generado por ese capital por encima del que le asigna la tasa general de ganancia. De ello se deduce que el precio de los productos agrícolas puede estar situado por encima de su precio de producción, sin que alcance su valor. Se deduce además que hasta cierto punto puede producirse un encarecimiento constante de los productos agrícolas, antes de que su precio haya alcanzado su valor. Asimismo se infiere que sólo a causa del monopolio de la propiedad del suelo puede convertirse el excedente de valor de los productos agrícolas por encima de su precio de producción en un factor determinante de su precio general de mercado. Por último se deduce que en este caso el encarecimiento del producto no es causa de la renta, sino que la renta es causa del encarecimiento del producto. Si el precio del producto de la unidad de superficie del suelo peor es $= P + r$, todas las rentas diferenciales aumentarán en los correspondientes múltiplos de r , puesto que, conforme al supuesto, $P + r$ se convierte en el precio regulador de mercado.

Si la composición media del capital social no agrícola fuese $= 85_c + 15_r$ y la tasa del plusvalor del 100 %, el precio de producción sería $= 115$. Si la composición del capital agrícola fuese $= 75_c + 25_r$, el valor del producto, con la misma tasa de plusvalor, y el precio regulador de mercado serían $= 125$. Si el producto agrícola y el no agrícola se nivelasen en el precio medio (por razones de brevedad suponemos igual el capital global en ambos ramos de la producción), el plusvalor global sería $= 40$, es decir un 20 % sobre los 200 de capital. El producto tanto de uno como de otro se vendería a 120. Por lo tanto, en una nivelación a los precios de producción, los precios medios de mercado del producto no agrícola llegarían a estar situados por encima de su valor, y los del producto agrícola, por debajo del suyo. Si los productos agrícolas se vendiesen a todo su valor, se hallarían en 5 por encima, y los productos industriales en 5 por debajo con respecto a la nivelación. Si las condiciones del mercado no permiten

vender los productos agrícolas a su valor pleno, a todo el excedente por encima del precio de producción, el efecto se hallaría situado entre ambos extremos; los productos industriales se venderían un poco por encima de su valor, y los productos del agro un poco por encima de su precio de producción.

Pese a que la propiedad de la tierra puede elevar el precio de los productos agrícolas por encima de su precio de producción, no depende de ella, sino de la situación general del mercado la medida en la que el precio de mercado se acerca, por encima del precio de producción, al valor, y por consiguiente la medida en la que el plusvalor generado en la agricultura por encima de la ganancia media dada se transforma en renta, o bien entra en la nivelación general del plusvalor para formar la ganancia media. De cualquier manera, esta renta absoluta, emanada del excedente del valor por encima del precio de producción, es sólo una parte del plusvalor agrícola, la transformación de ese plusvalor en renta, la intercepción del mismo por parte del terrateniente; exactamente de la misma manera en que la renta diferencial emana de la transformación de plusganancia en renta, de la intercepción de la misma por parte de la propiedad de la tierra, con un precio de producción de acción reguladora general. Estas dos formas de la renta son las únicas normales. Fuera de las mismas, la renta sólo puede basarse en un precio monopólico propiamente dicho, que no está determinado por el precio de producción ni por el valor de las mercancías, sino por las necesidades y la solvencia de los compradores, y cuya consideración debe efectuarse en la teoría de la competencia, en la cual se investiga el movimiento real de los precios de mercado.

Si todo el suelo de un país, útil para fines agrícolas, estuviese arrendado —presuponiendo en forma general el modo capitalista de producción y condiciones normales— no habría ninguna tierra que no arrojase renta, pero podría haber inversiones de capital, partes individuales del capital invertido en el suelo, que no arrojasen renta; pues en cuanto el suelo está arrendado, la propiedad de la tierra cesa de actuar como barrera absoluta para la inversión necesaria de capital. Pero entonces aún sigue obrando como barrera relativa en la medida en que la caída del capital incorporado al suelo en manos del terrateniente opone barreras muy precisas, en este caso, al

arrendatario. Solamente en este caso se transformaría toda la renta en renta diferencial, no en renta diferencial determinada por la diferencia de calidad del suelo, sino por la diferencia entre las plusganancias resultantes en un suelo determinado con arreglo a las últimas inversiones de capital, y de la renta que se abonaría por el arrendamiento del suelo de la peor clase. La propiedad de la tierra sólo obra en forma absoluta, en cuanto limitación, en la medida en que el acceso a la tierra en general —en cuanto acceso a un campo de inversión del capital— condiciona el tributo al terrateniente. Una vez que se ha producido ese acceso, éste ya no puede oponer barreras absolutas al volumen cuantitativo de la inversión de capital en una parcela de terreno dada. A la edificación de viviendas se opone una barrera impuesta por la propiedad de un tercero sobre el terreno en el cual ha de construirse la casa. Pero una vez arrendado el terreno para la construcción, dependerá del arrendatario el erigir en él un edificio de altos o una casa poco elevada.

Si la composición media del capital agrícola fuese la misma o más alta que la del capital social medio, desaparecería la renta absoluta, siempre en el sentido expuesto, es decir, la renta que difiere tanto de la renta diferencial como de la renta basada en el precio monopólico propiamente dicho. El valor del producto agrícola no se hallaría situado, entonces, por encima de su precio de producción, y el capital agrícola no pondría en movimiento más trabajo, y en consecuencia no realizaría tampoco más plus-trabajo que el capital no agrícola. Lo mismo ocurriría si la composición del capital agrícola se nivelase, a medida que avanza el cultivo, con la del capital social medio.

A primera vista parece una contradicción suponer que por un lado se eleva la composición del capital agrícola es decir que aumenta su parte constante con relación a su parte variable, mientras que por la otra el precio del producto agrícola se elevaría lo suficiente como para que un suelo más nuevo y peor que el utilizado hasta ese momento abone una renta que en este caso sólo podría provenir de un excedente del precio de mercado por encima del valor y del precio de producción, en suma, que sólo podría provenir de un precio monopólico del producto.

En este aspecto cabe hacer distingos.

Por lo pronto, al considerar la formación de la tasa de ganancia hemos visto que capitales que, desde el punto de vista tecnológico, son de igual composición orgánica, es decir que ponen en movimiento igual cantidad de trabajo en proporción a la maquinaria y la materia prima, no obstante pueden estar compuestos de diferente manera por los diferentes valores de las partes constantes del capital. La materia prima o la maquinaria pueden ser más caras en un caso que en otro. Para poner en movimiento la misma masa de trabajo (y conforme al supuesto esto sería necesario para elaborar la misma masa de materia prima), habría que adelantar en un caso un capital mayor que en otro, ya que, por ejemplo, con un capital de 100 no puedo poner en movimiento la misma cantidad de trabajo si la materia prima, que debe cubrirse asimismo con parte de esos 100, cuesta 40 en un caso y 20 en el otro. Pero el hecho de que estos capitales, no obstante, están compuestos de manera igual desde el punto de vista tecnológico, se revelaría de inmediato si el precio de la materia prima más cara bajase hasta el nivel de la más barata. Las relaciones de valor entre capital variable y constante se hubiesen igualado entonces, pese a que no se hayan producido modificaciones en la relación técnica entre el trabajo vivo empleado y la masa e índole de las condiciones de trabajo empleadas. Por otra parte, un capital de composición orgánica más baja, en virtud del mero aumento de los valores de sus partes constantes, y considerado desde el punto de vista de la mera composición del valor, podría ponerse, en apariencia, en el mismo nivel de un capital de composición orgánica superior. Sea un capital = $60_c + 40_v$, porque emplea mucha maquinaria y materia prima en proporción a la fuerza de trabajo viva, y otro = $40_c + 60_v$, porque emplea mucho trabajo vivo (60 %), poca maquinaria (digamos un 10 %), y materia prima escasa y barata (supongamos un 30 %) en proporción a la fuerza de trabajo; de este modo, en virtud de la sola alza del valor de las materias primas y auxiliares de 30 a 80 podría igualarse la composición, de modo que ahora, en el segundo capital, a 10 de máquinas corresponderían 80 de materias primas y 60 de fuerza de trabajo, es decir $90_c + 60_v$, lo cual, en distribución porcentual, sería igualmente = $60_c + 40_v$, sin que hubiese ocurrido cambio de composición técnica de nin-

guna especie. Por consiguiente, los capitales de igual composición orgánica pueden tener diferente composición de valor, y capitales de igual composición porcentual de valor pueden hallarse situados en diferentes niveles de composición orgánica, es decir, pueden expresar diferentes niveles de desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo. Por lo tanto, la mera circunstancia de que, conforme a su composición de valor, el capital agrícola se hallaría en el nivel general, no demostraría que la fuerza productiva social del trabajo se hallase en él en el mismo nivel de desarrollo. Sólo podría demostrar que su propio producto, que a su vez constituye una parte de sus condiciones de producción, es más caro, o que materiales auxiliares, como el abono, que antes se hallaban al alcance de la mano, ahora deben acarrear desde lejos, y otras cosas por el estilo.

Pero haciendo abstracción de esto, debemos evaluar el carácter peculiar de la agricultura.

Suponiendo que la maquinaria que economiza trabajo, las materias químicas auxiliares, etc., ocupan aquí un volumen mayor, es decir que el capital constante aumenta técnicamente, no sólo en cuanto a su valor, sino también en cuanto a su masa —con respecto a la masa de la fuerza de trabajo empleada—, en el caso de la agricultura (al igual que en el de la industria minera) no se trata sólo de la productividad social, sino también de la productividad natural del trabajo, que depende de las condiciones naturales del trabajo. Es posible que el aumento de la fuerza productiva social en la agricultura sólo compense, o ni siquiera compense la disminución de la fuerza natural —esta compensación sólo puede tener efecto únicamente por un tiempo—, de modo que allí, a pesar del desarrollo técnico, el producto no se abarata, sino que sólo se impide un encarecimiento aun mayor del mismo. También es posible que al aumentar el precio de los cereales disminuya la masa absoluta del producto, mientras aumenta el plusproducto relativo; más exactamente, en el caso de aumento relativo del capital constante, que se compone en su mayor parte de máquinas o animales, de los cuales sólo se debe reponer el desgaste, y en el caso de la correspondiente disminución de la parte variable del capital, desembolsada en salarios, que siempre debe reponerse en su totalidad a partir del producto.

Pero también es posible que con el progreso de la agricultura sólo sea necesario un aumento moderado del precio de mercado por encima del término medio, para que un suelo peor, que en un nivel inferior de los medios técnicos auxiliares, hubiese requerido una elevación mayor del precio de mercado, pueda ser cultivado y al mismo tiempo arrojar una renta.

La circunstancia de que en la ganadería en gran escala, por ejemplo, la masa de la fuerza de trabajo empleada sea muy exigua, en general, en comparación con el capital constante existente en los propios animales, podría considerarse como argumento decisivo contra la tesis de que el capital agrícola, calculado en forma porcentual, pone en movimiento más fuerza de trabajo que el capital social medio no agrícola. Hemos de indicar aquí que en el desarrollo de la renta partimos, como hecho determinante, de la parte del capital agrícola que produce los alimentos vegetales decisivos, que son, en general, los medios de subsistencia principales de los pueblos civilizados. Adam Smith ya ha demostrado —y éste es uno de sus méritos— que en la ganadería, y en general en el término medio de todos los capitales invertidos en el suelo pero no en la producción de los medios de subsistencia principales —es decir, por ejemplo, de granos—, se opera una determinación del precio totalmente diferente. Pues éste se halla determinado aquí por la circunstancia de que el precio del producto del suelo que se emplea, por ejemplo, como pradera artificial para la cría de ganado, pero que de la misma manera podría ser transformado en tierra laborable de cierta calidad, debe elevarse lo suficiente como para arrojar la misma renta que tierra labrantía de igual calidad; por consiguiente, en este caso la renta de las tierras cerealeras entra en el precio del ganado, determinándolo, por lo cual Ramsay ha observado con razón que de esta manera se eleva artificialmente el precio del ganado en virtud de la renta, de la expresión económica de la propiedad de la tierra, es decir, por obra de la propiedad del suelo.^[219]

“A causa de la extensión del cultivo, las tierras incultas, yermas, ya no bastan para el abastecimiento de reses de consumo. Gran parte de los terrenos cultivados ha de emplearse para la cría y el engorde de ganado, cuyo precio debe ser, por ello, suficientemente elevado como para pagar no sólo el trabajo empleado para ello, sino también

la renta y la ganancia que habrían podido obtener de esos suelos el terrateniente y el arrendatario, respectivamente, si se los hubiese dedicado al cultivo. El ganado criado en los terrenos pantanosos más incultos se vende, según su peso y calidad, en el mismo mercado, al mismo precio que el ganado criado en el terreno mejor cultivado. Los propietarios de esos marjales lucran con ello y acrecientan la renta de sus predios en proporción a los precios del ganado.” (A. Smith t. I, Cap. XI, parte 1.)

He aquí nuevamente, a diferencia de la renta del grano, una renta diferencial en favor del suelo peor.

La renta absoluta explica algunos fenómenos que a primera vista hacen aparecer a la renta como debida a un mero precio monopólico. Tomemos, por ejemplo, al propietario de un bosque existente sin intervención humana alguna —es decir no como producto de la forestación—, y digamos que ese bosque está en Noruega, para mantener el ejemplo de Smith. Si un capitalista hace talar árboles —supongamos que a raíz de la demanda inglesa— y le abona una renta al propietario, o bien si éste los hace talar él mismo en calidad de capitalista, percibirá una renta mayor o menor en madera, aparte de la ganancia por el capital adelantado. En el caso de este producto puramente natural, eso parece ser un recargo monopólico. Pero de hecho, en este caso el capital consta casi exclusivamente de capital variable, desembolsado en trabajo, por lo cual también pone en movimiento más plustrabajo que otro capital de la misma magnitud. Por consiguiente, en el valor de la madera hay un excedente de trabajo impago, o de plusvalor, mayor que en el producto de capitales de composición más elevada. Por ello puede pagarse la ganancia media a partir de la madera y corresponderle al propietario del bosque un considerable excedente en forma de renta. A la inversa, es de suponer que dada la facilidad con la que puede expandirse la tala de árboles, es decir con que puede incrementarse rápidamente esta producción, la demanda debe aumentar en forma muy considerable para que el precio de la madera equivalga a su valor, y por lo tanto todo el excedente de trabajo impago (por encima de la parte del mismo que recae en el capitalista en calidad de ganancia media) corresponda al propietario en la forma de renta.

Hemos supuesto que el nuevo suelo recién incorporado al cultivo es de calidad aun inferior al peor cultivado en último término. Si es mejor, devengará una renta diferencial. Pero aquí estamos examinando precisamente el caso en el cual la renta no se manifiesta como renta diferencial. Entonces sólo hay dos casos posibles. El nuevo suelo incorporado al cultivo es peor, o exactamente de la misma calidad que el último suelo cultivado. Ya hemos examinado el caso en el cual es peor. Nos queda por examinar aún el caso en el cual es exactamente de la misma calidad.

Tal como ya lo desarrolláramos al considerar la renta diferencial, a medida que prosigue el cultivo es igualmente posible que se incorpore al mismo un suelo de igual calidad y aun mejor, que uno peor.

Primero: porque en la renta diferencial (y en la renta en general, ya que también en el caso de la renta no diferencial siempre se presenta el problema de si la fertilidad del suelo en general, por una parte, y su ubicación, por la otra, permiten cultivarlo con ganancia y renta, dado el precio regulador de mercado) operan dos condiciones en sentido inverso: ora se paralizan recíprocamente, ora una de ellas puede resultar decisiva con respecto a la otra. El alza del precio de mercado —suponiendo que no haya bajado el precio de costo de la explotación o, en otras palabras, que no haya progresos de índole técnica que constituyan un nuevo factor favorable a los cultivos nuevos— puede provocar el cultivo de suelos más fértiles, que antes estaban excluidos de la competencia en virtud de su ubicación. O bien en el caso de un suelo menos fértil puede acrecentar a tal punto las ventajas de la ubicación que de ese modo se compense su menor capacidad de rendimiento. O bien sin un aumento del precio de mercado la ubicación, a causa del mejoramiento de los medios de comunicación, puede hacer ingresar a la competencia las tierras mejores, tal como lo vemos en gran escala en los estados de praderas norteamericanos. Esto también ocurre constantemente en países de antigua civilización, aunque no en la misma medida que en colonias, donde, como observa correctamente Wakefield,^[220] la ubicación es decisiva. Es decir que, en primer lugar, los efectos contradictorios de la ubicación y la fertilidad y la variabilidad del factor de la ubicación —que se compensa constantemente, que experimenta modificaciones perma-

nentemente progresivas, tendientes a la compensación— hacen que alternadamente entren en nueva competencia con las tierras cultivadas desde antiguo porciones de suelo de igual calidad, mejores o peores.

Segundo: Con el desarrollo de las ciencias naturales y de la agronomía se modifica asimismo la fertilidad del suelo, al modificarse los medios con los cuales pueden tornarse inmediatamente valorizables los elementos del suelo. Así, muy recientemente tipos de suelos livianos en Francia y en los condados orientales de Inglaterra, que anteriormente se consideraban de mala calidad, se han elevado a un primer rango. (Véase Passy.)^[221] Por otra parte, suelos considerados de mala calidad no en virtud de su composición química, sino que sólo oponían ciertos obstáculos mecánico-físicos al cultivo, se transforman en tierras buenas tan pronto como se descubren los medios para superar dichos obstáculos.

Tercero: En todos los países de antigua civilización, viejas relaciones históricas y tradicionales —por ejemplo en la forma de tierras fiscales, comunales, etc.— han sustraído al cultivo, en forma puramente accidental, grandes extensiones de tierras, las que luego ingresan al cultivo sólo paulatinamente. La sucesión en la que se las somete al cultivo no depende de su calidad ni de su ubicación, sino de circunstancias totalmente exteriores. Si siguiésemos la historia de las tierras comunales inglesas, tal como fueron sucesivamente convertidas en propiedad privada y aptas para el cultivo por medio de las *Enclosure Bills* [leyes de cercamiento] no habría nada más ridículo que la hipótesis fantástica de que un químico agrícola moderno, como por ejemplo Liebig, habría orientado la elección de esa secuencia, señalando para el cultivo a ciertos campos en virtud de sus propiedades químicas y excluyendo a otros. Lo que decidió en este caso fue más bien la ocasión, que hace al ladrón; los pretextos de apropiación, más o menos plausibles, que se les ofrecían a los grandes terratenientes.

Cuarto: Prescindiendo de que la fase de desarrollo, alcanzada en cada caso, del incremento de población y capital opone una barrera, aunque elástica, a la expansión del cultivo del suelo; prescindiendo del efecto de circunstancias fortuitas que influyen temporariamente sobre el precio de mercado —como una serie de años favorables o desfavorables— la expansión espacial del cultivo de la

tierra depende del estado global del mercado de capitales y de la situación de los negocios de un país. En períodos de escasez no bastará que un suelo sin cultivar pueda proporcionar al arrendatario la ganancia media —abone renta o no— para consagrar capital adicional a la agricultura. En otros períodos, de plétora de capital, éste afluye en torrentes hacia la agricultura, inclusive sin un alza del precio de mercado, con tal de que se hallen cumplidas las condiciones normales restantes. De hecho, un suelo mejor que el cultivado hasta el presente sólo quedaría excluido de la competencia por el factor de la ubicación, por limitaciones hasta el momento insuperables opuestas a su explotación,^a o bien por circunstancias fortuitas. Por ello sólo debemos ocuparnos de tipos de suelo de la misma calidad que los últimamente cultivados. Entre el suelo nuevo y el últimamente cultivado subsiste empero siempre la diferencia de los costos de roturación, y dependerá del estado de los precios de mercado y de las condiciones del crédito el que se emprenda esa tarea o no. No bien ese suelo entra luego realmente en competencia, de permanecer constantes las demás condiciones el precio de mercado vuelve a descender a su nivel anterior, con lo que el nuevo suelo incorporado devengará entonces la misma renta que el suelo antiguo correspondiente. Quienes sostienen el supuesto de que no devengará renta, lo demuestran suponiendo lo que deben demostrar, es decir, que el último suelo no ha arrojado renta. De la misma manera podría demostrarse que las casas últimamente construidas no arrojan renta fuera del alquiler propiamente dicho por el edificio, a pesar de estar alquiladas. El hecho es que arrojan renta ya antes de devengar alquiler, porque a menudo están desocupadas por mucho tiempo. Exactamente de la misma manera en que sucesivas inversiones de

^a En vez de "Aufschliessbarkeit" ("explotación" o, más literalmente, "explotabilidad", "carácter de explotable"), en el texto original se lee: "Ausschliessbarkeit" ("exclusividad"); se trata, seguramente, de un error de desciframiento. En algunas traducciones de la obra, aunque no se anota la dificultad, se coincide de hecho con la interpretación que aquí figura (TI 771, por ejemplo); en otras (T. IT. 3, 176, R 1380) se elude el problema suprimiendo las palabras "seiner Ausschliessbarkeit". Engels, según Rubel, omitió aquí el siguiente paréntesis de Marx: "(tales como una rentabilidad insuficiente a causa de una agronomía poco desarrollada o de la ausencia de medios químicos)".

capital efectuadas en una extensión de terreno pueden arrojar un plusrendimiento proporcional y, por consiguiente, la misma renta que las primeras, campos de igual calidad que los cultivados en último término pueden arrojar el mismo rendimiento a los mismos costos. De lo contrario resultaría totalmente incomprensible que campos de la misma calidad pudieran cultivarse jamás en forma sucesiva, en vez de cultivarlos todos a la vez o de no cultivar ni uno solo, para no traer aparejada la competencia de todos ellos. El terrateniente siempre está dispuesto a obtener una renta, es decir a obtener algo de balde; pero el capital necesita determinadas circunstancias para cumplir los deseos del primero. Por ello, la competencia de las tierras entre sí no depende de que el terrateniente quiera hacerlas competir, sino de que se obtenga capital como para competir en los campos nuevos con los otros.

En la medida en que la renta agrícola propiamente dicha sea mero precio monopólico, éste sólo puede ser pequeño, del mismo modo en que sólo puede ser pequeña la renta absoluta bajo condiciones normales, cualquiera que sea el excedente del valor del producto por encima de su precio de producción. Por lo tanto, la naturaleza de la renta absoluta consiste en lo siguiente: capitales de igual magnitud en esferas distintas de la producción producen, según su diversa composición media, con la misma tasa de plusvalor o la misma explotación del trabajo, diferentes masas de plusvalor. En la industria, esas diferentes masas de plusvalor se nivelan para constituir la ganancia media, y se distribuyen uniformemente entre los diferentes capitales como entre partes alícuotas del capital social. La propiedad del suelo, en cuanto la producción necesita tierra, tanto para la agricultura como para la extracción de materias primas, obstaculiza esta nivelación de los capitales invertidos en la tierra e intercepta una parte del plusvalor, que de otro modo entraría en la nivelación para formar la tasa general de ganancia. La renta constituye entonces una parte del valor, más específicamente del plusvalor de las mercancías, sólo que en lugar de corresponderle a la clase capitalista, que lo ha extraído de los obreros, cae en manos de los terratenientes, que lo extraen de los capitalistas. Se presupone para ello que el capital agrícola pone en movimiento más trabajo que una parte de igual magnitud del capital no agrícola. Hasta dónde llegue la

divergencia, o el que la misma existe en absoluto, es algo que dependerá del desarrollo relativo de la agricultura con respecto a la industria. Conforme a la índole de la cuestión, con el progreso de la agricultura debe reducirse esta diferencia, siempre que la relación en la que disminuye la parte variable del capital con respecto a la parte constante del mismo no sea mayor aun en el capital industrial que en el capital agrícola.

Esta renta absoluta desempeña un papel más importante aún en la industria extractiva propiamente dicha, en la que un elemento del capital constante, la materia prima, se halla ausente por completo, y en la cual, con excepción de los ramos en los que la parte que consta de maquinaria y demás capital fijo es sumamente importante, predomina necesariamente la composición más baja del capital. Precisamente aquí, donde la renta parece deberse sólo a un precio monopólico, se requieren condiciones de mercado favorables en grado sumo para que las mercancías se vendan a su valor o para que la renta se torne igual a todo el excedente del plusvalor de la mercancía por encima de su precio de producción. Tal es el caso, por ejemplo, de la renta de pesquerías, canteras, bosques naturales, etc.³⁷

³⁷ Ricardo despacha este punto de manera extraordinariamente superficial. Véase el pasaje contra Adam Smith acerca de la renta forestal en Noruega, *Principles*, ni bien comienza el capítulo II.

CAPÍTULO XLVI
RENTA DE SOLARES.
RENTA MINERA. PRECIO DE LA TIERRA ^a

Dondequiera que exista renta, la renta diferencial se presenta por doquier y obedece siempre las mismas leyes que la renta diferencial agrícola. En todas partes donde las fuerzas naturales sean monopolizables y le aseguren al industrial que las emplea una plusganancia —trátese de una caída de agua, de una fructífera mina, de aguas abundantes en pesca o de un solar bien ubicado, la persona cuyo título sobre una parte del globo terráqueo la caracteriza como propietario de esos objetos naturales le intercede esa plusganancia, en la forma de renta, al capital actuante. En lo que respecta a la tierra con fines de edificación, Adam Smith ha explicado cómo el fundamento de su renta, al igual que la de todos los predios no agrícolas, está regulado por la renta agraria propiamente dicha. (Libro I, capítulo XI, 2 y 3.) Esta renta se caracteriza, en primer lugar, por la influencia preponderante que la ubicación ejerce en este caso sobre la renta diferencial (muy importante, por ejemplo, en el caso de la viticultura y de los solares en las grandes ciudades); en segundo lugar, por el carácter palpable de la total pasividad del propietario, cuya actividad consiste solamente (sobre todo en el caso de las minas) en explotar los progresos de la evolución social, a la cual en nada contribuye y en la que nada arriesga, como sí lo hace el capitalista industrial, y finalmente por el predominio del precio monopolista en muchos casos, en especial de la más desvergonzada explo-

^a Ningún título ni cesura en el manuscrito. (Cfr. R 1382/2.)

tación de la miseria (pues la miseria es para los alquileres una fuente más lucrativa de lo que jamás lo fueron para España las minas de Potosí³⁸), y el poder descomunal que confiere esa propiedad de la tierra cuando, unida en unas mismas manos con el capital industrial, permite prácticamente a éste excluir de la tierra, en cuanto morada, a los obreros en lucha por su salario.³⁹ Una parte de la sociedad le reclama aquí a la otra un tributo a cambio del derecho de habitar la tierra, así como en general la propiedad de la tierra implica el derecho de los propietarios a explotar el cuerpo del planeta, sus entrañas, el aire, y con ello la conservación y desarrollo de la vida. No sólo el incremento de la población, y con él la creciente necesidad de viviendas, sino también el desarrollo del capital fijo —que se incorpora a la tierra o echa raíces en ella, descansa sobre ella, como todos los edificios industriales, ferrocarriles, almacenes, edificios fabriles, depósitos, etc.— acrecienta necesariamente la renta edilicia. Ni siquiera con la buena voluntad de Carey es posible confundir aquí entre el alquiler, en la medida en que es interés y amortización del capital invertido en el edificio, y la renta por el mero suelo, especialmente si, como ocurre en Inglaterra, el terrateniente y el especulador en edificaciones son personas totalmente diferentes.^[223] Aquí entran en consideración dos elementos: por un lado, la explotación de la tierra a los fines de la reproducción o extracción, y por el otro el espacio que se requiere como elemento de cualquier producción y de toda acción humana. Y en ambos sentidos la propiedad de la tierra exige su tributo. La demanda de terreno para edificar eleva el valor del suelo como espacio y fundamento, mientras que en virtud de ello aumenta al mismo tiempo la demanda de elementos del cuerpo del planeta que sirven como materiales de construcción.⁴⁰

³⁸ Laing, Newman.^[222]

³⁹ Crowlinton strike [huelga de Crowlinton]. Engels, *Lage der arbeitenden Klasse in England*, p. 307. (Edición de 1892, p. 259.)^a

⁴⁰ “La pavimentación de las calles de Londres ha permitido que los propietarios de algunas rocas desnudas de la costa escocesa extrajesen una renta de un suelo pétreo que anteriormente era inútil en absoluto.” ^[224] Adam Smith, libro 1, capítulo xi, 2.

^a La referencia entre paréntesis (no entre llaves), es obviamente un agregado de Engels.

En las ciudades en rápido progreso, en especial allí donde la edificación se practica, como en Londres, a la manera fabril, es la renta del suelo y no el propio edificio lo que constituye el objeto básico propiamente dicho de la especulación inmobiliaria, de lo cual hemos dado un ejemplo en el tomo II, capítulo XII, pp. 215, 216, ^a en las declaraciones de un especulador londinense en edificaciones, Edward Capps, ante la comisión bancaria de 1857. Dice allí bajo el n.º 5435: “Creo que un hombre que quiera progresar en el mundo, difícilmente pueda esperar hacerlo ateniéndose a un comercio formal (fair trade)... además, deberá dedicarse necesariamente a las construcciones especulativas, y ello en gran escala [...]; pues el empresario obtiene muy poca ganancia de los propios edificios, ya que obtiene sus ganancias principales de las rentas de la tierra acrecentadas. Supongamos que se haga cargo de una porción de terreno, por la cual abona anualmente £ 300; si erige en ella la clase adecuada de edificios con arreglo a un cuidadoso plan de construcción, podrá obtener anualmente £ 400 ó £ 450, y su ganancia consistiría más bien en la renta acrecentada de la tierra de £ 100 ó £ 150 anuales que en la ganancia obtenida de los edificios, que [...] en muchos casos apenas toma en consideración.” ^b A lo que no debe olvidarse que, una vez expirado el contrato de arrendamiento, las más veces de 99 años, la tierra, con todos los edificios que se encuentren sobre ella y con la renta del suelo, que en el ínterin se ha elevado las más veces al doble o al triple, retorna nuevamente del especulador en construcciones o de sus sucesores legales al último terrateniente originario.

La renta minera propiamente dicha está determinada exactamente de la misma manera que la renta agrícola. “Existen algunas minas cuyo producto apenas si alcanza para pagar el trabajo y para reponer el capital invertido en ellas junto con la ganancia habitual. Las mismas arrojan algunas ganancias para el empresario, pero no así una renta para el terrateniente. Sólo éste puede explotarlas con ventaja, ya que, como empresario de sí mismo obtiene la

^a Véase, en la presente edición, t. I, vol. 4, pp. 283-284.

^b De los extractos de deposiciones ante la Comisión Bancaria efectuados por Marx en las pp. 439-440 del manuscrito I, Engels sólo ha conservado estas declaraciones de Capps. (Véase R 1384/1.)

ganancia habitual a partir de su capital invertido. Muchas minas de carbón escocesas se explotan de esta manera, y no pueden explotarse de ninguna otra. El terrateniente no le permite a nadie más explotarlas sin pagar renta, pero nadie puede abonarla por ellas." (A. Smith, libro I, capítulo XI, 2.)

Es necesario distinguir si la renta deriva de un precio monopólico porque existe un precio monopólico de los productos o del mismo suelo, independiente de ella, o si los productos se venden a un precio monopólico porque existe una renta. Cuando hablamos de precio monopólico nos referimos en general a un precio únicamente determinado por la apetencia de compra y la capacidad de pago de los compradores, independientemente del precio determinado por el precio general de producción así como por el valor de los productos. Un viñedo que produce vino de calidad excepcional, un vino que sólo pueda producirse en cantidades relativamente exiguas, tiene un precio monopólico. A causa de este precio monopólico, cuyo excedente por encima del valor del producto está exclusivamente determinado por la riqueza y la afición de los bebedores distinguidos, el vitivinicultor realizaría una importante plusganancia. Esta plusganancia, que en este caso emana de un precio monopólico, se transforma en renta y cae de tal manera en poder del terrateniente, en razón de sus títulos sobre esta porción del planeta, dotada de atributos especiales. En consecuencia, en este caso el precio monopólico crea la renta. A la inversa, la renta crearía el precio monopólico si los cereales se vendiesen no sólo por encima de su precio de producción, sino por encima de su valor, como consecuencia de la limitación que impone la propiedad de la tierra a la inversión de capital, no generadora de renta, en tierras incultas. El hecho de que sea sólo el título de un número de personas sobre la propiedad del globo terráqueo lo que las capacita para adueñarse de una parte del plustrabajo de la sociedad en calidad de tributo, y de apropiarse de él en una medida que crece constantemente con el desarrollo de la producción, es cosa que queda oculta por la circunstancia de que la renta capitalizada —es decir, precisamente ese tributo capitalizado— aparece como precio del suelo, y que por ende éste pueda ser vendido, como cualquier otro artículo comercial. Por ello, para el comprador su derecho a percibir la renta

no se le aparece como obtenido gratuitamente, y obtenido gratuitamente sin el trabajo, el riesgo y el espíritu de empresa del capital, sino como pagado a cambio de su equivalente. Como ya lo señaláramos anteriormente, la renta sólo se le aparece como un interés del capital con el cual ha comprado la tierra, y con ella el derecho a percibir la renta. Exactamente de la misma manera, a un esclavista que ha comprado un negro, le parece que su propiedad del negro ha sido adquirida no en virtud de la institución de la esclavitud como tal, sino por la compra y venta de mercancía. Pero la venta no crea el título mismo; sólo lo transfiere. El título debe existir antes de que pueda venderse, pero así como una venta no puede crear dicho título, tampoco puede crearlo una serie de tales ventas, su repetición constante. Lo que lo ha creado han sido las condiciones de producción. Una vez llegadas éstas a un punto en el cual deben metamorfosearse, desaparece la fuente material del título, económica e históricamente justificada, emanada del proceso de la generación social de vida, y de todas las transacciones fundadas en aquél. Desde el punto de vista de una formación económico-social superior, la propiedad privada del planeta en manos de individuos aislados parecerá tan absurda como la propiedad privada de un hombre en manos de otro hombre. Ni siquiera toda una sociedad, una nación o, es más, todas las sociedades contemporáneas reunidas, son propietarias de la tierra. Sólo son sus poseedoras, sus usufructuarias, y deben legarla mejorada, como *boni patres familias* [buenos padres de familia], a las generaciones venideras.

En la siguiente investigación del precio del suelo hacemos abstracción de todas las fluctuaciones de la competencia, de todas las especulaciones de tierras o también de la pequeña propiedad de la tierra, en la cual ésta constituye el instrumento principal de los productores, que por ende deben comprarla a cualquier precio.

1) El precio del suelo puede aumentar sin que aumente la renta:

1) en virtud de la mera baja del tipo de interés, lo que hace que la renta se venda más cara y por consiguiente aumente la renta capitalizada, el precio de la tierra;

2) porque aumenta el interés del capital incorporado al suelo.

II) El precio de la tierra puede aumentar porque aumenta la renta.

La renta puede aumentar porque asciende el precio del producto agrícola, en cuyo caso siempre aumenta la tasa de la renta diferencial, sin que importe si la renta en el peor suelo cultivado es grande, pequeña, o no existe en absoluto. Entendemos por tasa la relación entre la parte del plusvalor que se transforma en renta y el capital adelantado que produce el producto agrícola. Esto es diferente de la relación entre el plusproducto y el producto global, pues el producto global no comprende todo el capital adelantado, esto es, no comprende el capital fijo que subsiste al lado del producto. En cambio está comprendido el hecho de que en todos los tipos de suelo que devengan renta diferencial, una parte creciente del producto se transforma en plusproducto excedentario. En el suelo peor, el aumento de precio del producto agrícola crea por primera vez la renta, y por ende el precio del suelo.

Pero la renta puede aumentar, asimismo, sin que aumente el precio del producto agrícola. Éste puede permanecer constante, o inclusive disminuir.

Si dicho precio permanece constante, la renta sólo puede aumentar (abstracción hecha de precios monopólicos), bien porque en el caso de inversión de capital de igual magnitud en las tierras antiguas, se cultivan tierras nuevas de mejor calidad, pero que sólo son suficientes para cubrir la demanda acrecentada, de modo que el precio regulador de mercado permanece inalterado. En tal caso no aumenta el precio de las tierras antiguas, pero para el nuevo suelo incorporado al cultivo aumenta el precio por encima del precio de las primeras.

O bien aumenta la renta porque, manteniéndose constantes el rendimiento relativo y el precio de mercado, aumenta la masa del capital que explota el suelo. Por ello, pese a que la renta permanece constante en proporción al capital adelantado, se duplica, por ejemplo, su masa, porque se ha duplicado el propio capital. Puesto que no se ha operado una baja del precio, la segunda inversión de capital arroja una plusganancia, al igual que la primera, plusganancia ésta que, una vez expirado el plazo de arrendamiento, se transforma asimismo en renta. En este caso

aumenta la masa de la renta porque aumenta la masa del capital que genera rentas. La afirmación de que diversas inversiones sucesivas de capital en una misma zona de tierras sólo pueden generar una renta en la medida en que su rendimiento es desigual y en que por ello se origina una renta diferencial, desemboca en la afirmación de que, si se invierten dos capitales de £ 1.000 cada uno en dos campos de igual rendimiento, sólo uno de ellos podría arrojar renta, a pesar de pertenecer ambos campos a una buena clase de tierras, a las que arrojan renta diferencial. (Por ello, el monto global de las rentas, la renta global de un país aumenta con la masa de la inversión de capital, sin que aumente necesariamente el precio de la porción individual de terreno, o la tasa de renta, o la masa de la renta en las diversas porciones de terreno; en este caso, el monto global de las rentas se acrecienta con la expansión espacial del cultivo. Esto puede estar ligado, inclusive, con la disminución de la renta en las diversas fincas.) De otro modo, esta afirmación desembocaría en esta otra: que la inversión de capital en dos porciones diferentes de terreno contiguas obedecería a otras leyes que la inversión sucesiva de capital en la misma porción de terreno, mientras que la renta diferencial se deriva precisamente de la identidad de la ley en ambos casos, del mayor rendimiento de la inversión de capital tanto en el mismo campo como en diversos campos. La única modificación que existe aquí, y que se pasa por alto, es que la inversión sucesiva de capital, en su aplicación a tierras espacialmente diferentes, se topa con la barrera de la propiedad del suelo, caso éste que no se da en las inversiones sucesivas de capital en el mismo suelo. De ahí también el efecto opuesto, en virtud del cual estas diferentes formas de inversión se mantienen, en la práctica, en limitación recíproca. Nunca se presenta aquí una diferencia del capital. Si la composición del capital permanece constante y otro tanto ocurre con la tasa del plusvalor, la tasa de ganancia permanece inalterada, de modo que, al duplicarse el capital, se duplica la masa de la ganancia. Del mismo modo, bajo las condiciones supuestas permanece constante la tasa de renta. Si un capital de £ 1.000 arroja una renta de x , bajo las circunstancias supuestas un capital de £ 2.000 arrojará una renta de $2x$. Pero calculado con referencia a la superficie del suelo, que ha permanecido inalterada ya que,

conforme al supuesto, en el mismo campo trabaja el doble de capital—, como consecuencia del aumento en la masa de la renta también se habrá elevado su nivel. El mismo acre que reportaba una renta de £ 2, devengará ahora £ 4.⁴¹

La relación entre una parte del plusvalor, o sea entre la renta dineraria —pues el dinero es la expresión autónoma del valor—, y el suelo es, de por sí, absurda e irracional; pues las que se miden entre sí son aquí magnitudes inconmensurables: un valor de uso determinado, un terreno de tantos y cuantos pies cuadrados, por un lado, y valor, y en especial plusvalor, por el otro. De hecho, esto no expresa sino que, bajo las condiciones dadas, la propiedad de esos pies cuadrados de suelo capacitan al terrateniente para interceptar una cantidad determinada de trabajo impago, realizado por el capital que hoza en esos pies cuadrados como un cerdo entre las papas {en el manuscrito se encuentra aquí entre paréntesis, pero testado: Liebig}. *Prima facie*, sin embargo, la expresión es la misma que si se pretendiese hablar de la relación entre un billete de cinco esterlinas y el diámetro de la tierra. Pero las mediaciones de las formas irracionales en las que se presentan y se compendian prácticamente determinadas condiciones económicas, nada les importan a los agentes prácticos de estas condiciones en su quehacer cotidiano; y puesto que se hallan habituados a moverse dentro de ellas, su razón

⁴¹ Uno de los méritos de Rodbertus —sobre cuyo importante trabajo acerca de la renta volveremos en el tomo IV—^[225] es el de haber desarrollado este punto. Sólo que comete el error de suponer, en primer término, que en el capital el aumento de la ganancia se expresa siempre también como aumento del capital, de modo que al acrecentarse la masa de la ganancia la relación permanecería constante. Sin embargo, esto es un error, pues al modificarse la composición del capital, a pesar de permanecer constante la explotación del trabajo, la tasa de ganancia puede aumentar precisamente porque el valor proporcional de la parte constante del capital disminuye en comparación con su parte variable. En segundo término comete el error de considerar esta relación entre la renta dineraria y una porción de terreno cuantitativamente determinada, de un acre, por ejemplo, como algo supuesto en general por la economía clásica en sus investigaciones acerca del alza o la baja de la renta en general. Esto es nuevamente un error. La economía clásica siempre trata a la tasa de renta —en la medida en que considera a la renta en su forma natural— con referencia al producto; y en tanto la considera como renta dineraria, lo hace con referencia al capital adelantado, porque ésas son, de hecho, las expresiones racionales.

no se escandaliza por ellas en lo más mínimo. Una total contradicción no tiene en absoluto nada de misterioso para ellos. Se encuentran tan a sus anchas dentro de formas de manifestación que, enajenadas del contexto interno y tomadas aisladamente son absurdas, como un pez en el agua. Aquí tiene vigencia lo que dice Hegel con referencia a ciertas fórmulas matemáticas, esto es, que lo que la razón humana corriente considera irracional, es lo racional, y que su racionalidad es la propia irracionalidad.^[226]

Considerado con referencia a la propia superficie del suelo, el aumento en la masa de la renta se expresa por entero como un aumento en la tasa de la renta, y de ahí la situación embarazosa que se produce cuando las condiciones que explicarían un caso se hallan ausentes en otro.

Pero el precio del suelo también puede aumentar incluso cuando disminuye el precio del producto de la tierra.

En ese caso puede haberse incrementado, por ulterior diferenciación, la renta diferencial, y por ende el precio del suelo, de las tierras mejores. O bien si no es éste el caso, con un incremento de la fuerza productiva del trabajo puede haber disminuido el precio del producto agrícola, de modo que, sin embargo, el incremento de la producción lo compense con creces. Supongamos que el *quarter* haya costado 60 chelines. Si en el mismo acre y con el mismo capital se produjeran 2 *quarters* en lugar de uno, y el *quarter* bajase a 40 chelines, 2 *quarters* proporcionarían 80 chelines, de modo que el valor del producto del mismo capital habría aumentado, en el mismo acre, en un tercio, a pesar de que el precio por *quarter* se había reducido en un tercio. Al considerar la renta diferencial hemos expuesto cómo esto es posible sin que el producto se venda por encima de su precio de producción o su valor. De hecho, sólo es posible de dos maneras. Una es que un suelo de mala calidad se ponga fuera de competencia, pero el precio del suelo mejor aumente cuando aumenta la renta diferencial, es decir que el mejoramiento general no influya de manera uniforme sobre los diversos tipos de suelo. O bien que en el suelo peor el mismo precio de producción (y el mismo valor, en caso de que se abone renta absoluta), se exprese, a causa del incremento en la productividad del trabajo, en una mayor masa de producto. El producto sigue representando el mismo valor,

pero el precio de sus partes alícuotas ha disminuido, mientras que la cantidad de éstas ha aumentado. Si se emplea el mismo capital, esto es imposible; pues en ese caso el mismo valor se expresa siempre en cualquier cantidad de producto que se quiera. Pero sí es posible si se ha efectuado una adición de capital para yeso, guano, etc., en suma, para mejoras cuyos efectos se extienden a lo largo de varios años. La condición es que, aunque disminuya el precio del *quarter* individual, no lo haga en la misma proporción en que aumenta el número de los *quarters*.

III) Estas diferentes condiciones para el aumento de la renta, y por consiguiente del precio de la tierra en general o de determinados tipos individuales de suelo pueden competir en parte, mientras que por otra parte se excluyen recíprocamente y sólo pueden operar en forma alternada. Pero de lo expuesto se infiere que no es posible deducir sin más de un aumento del precio de la tierra, un aumento de la renta, ni que de un aumento de la renta, que siempre trae aparejado un aumento del precio de la tierra, pueda concluirse sin más un aumento de los productos agrícolas.⁴²

En lugar de volver sobre las verdaderas causas naturales del agotamiento del suelo, que por lo demás a todos los economistas que escribieron acerca de la renta diferencial les eran desconocidas a causa del estado de la química agrícola en su época, se ha recurrido al auxilio de la concepción superficial según la cual no es posible invertir cualquier masa de capital que se quiera en un campo espacialmente limitado; tal como, por ejemplo, la *Edinburgh Review*^a aducía contra Richard Jones que no se podía alimentar a toda Inglaterra mediante el cultivo de Soho Square.^[228] Aunque se considera esto como una desventaja particular de la agricultura, lo cierto es precisamente lo contrario. Aquí pueden efectuarse fructíferamente

⁴² Acerca de la baja de los precios de la tierra con aumento de la renta, véase Passy.^[227]

^a En la 1ª edición, "*Westminster Review*".

sucesivas inversiones de capital porque la propia tierra obra como instrumento de producción, caso que no se da, o sólo se da dentro de límites muy estrechos, en una fábrica, en la cual la tierra sólo actúa como sustrato, como lugar, como base espacial de operaciones. Por cierto que se puede concentrar una gran instalación productora — como lo hace la gran industria — en un lugar pequeño, en comparación con los oficios artesanales, parcelados. Pero dada la fase de desarrollo de la fuerza productiva, siempre se requiere un espacio determinado, y la construcción de altos también tiene sus limitaciones prácticas determinadas. Por encima de éstas, la expansión de la producción exige asimismo la ampliación del espacio de terreno. El capital fijo invertido en máquinas, etc., no mejora por el uso, sino que, por el contrario, se desgasta. A causa de nuevos inventos también es posible incorporar aquí mejoras individuales, pero dando por supuesto el desarrollo de la fuerza productiva, la máquina sólo puede empeorar. En el caso de un rápido desarrollo de la fuerza productiva, toda la vieja maquinaria debe ser sustituida por otra más ventajosa, es decir que debe perderse. En cambio la tierra, correctamente tratada, mejora de continuo. La ventaja de la tierra, consistente en que sucesivas inversiones de capital pueden reportar mejoras sin que se pierdan las anteriores, implica al mismo tiempo la posibilidad de la diferencia de rendimiento entre estas sucesivas inversiones de capital.

CAPÍTULO XLVII
GÉNESIS DE LA RENTA CAPITALISTA
DE LA TIERRA

I) *Introducción*^a

Hay que comprender con claridad en qué consiste realmente la dificultad de examinar la renta de la tierra desde el punto de vista de la economía moderna, en cuanto expresión teórica del modo capitalista de producción. Incluso un gran número de escritores más recientes no lo han comprendido aún, tal como lo demuestra cada renovada tentativa de explicar “de nuevo” la renta de la tierra. En este caso, la novedad consiste casi siempre en la recaída en puntos de vista mucho ha superados. La dificultad no consiste en explicar en general el plusproducto engendrado por el capital agrícola y el plusvalor correspondiente a dicho plusproducto. Por el contrario, ese problema está resuelto en el análisis del plusvalor que todo capital productivo genera cualquiera que sea la esfera en la cual se halle invertido. La dificultad consiste en demostrar de dónde procede —luego de la nivelación del plusvalor entre los diversos capitales para formar la ganancia media, la participación proporcional (según sus respectivas magnitudes proporcionales) en el plusvalor global generado por el capital social en todas las esferas de la producción sumadas, luego de esa nivelación, luego de haberse producido ya,

^a El título y el subtítulo no figuran en el manuscrito (I, p. 448). (Cfr. R 1390/2.)

en apariencia, la distribución de todo el plusvalor existente para su distribución—, de dónde procede entonces, decíamos, la parte aún excedente de ese plusvalor que, bajo la forma de renta, abona al terrateniente el capital invertido en el suelo. Dejando por completo al margen los motivos prácticos que incitaban a los economistas modernos, en cuanto voceros del capital industrial contra la propiedad del suelo, a investigar este problema —motivos que indicaremos con mayor precisión en el capítulo relativo a la historia de la renta del suelo—, la cuestión resultaba de interés decisivo para ellos, en cuanto teóricos. Admitir que el fenómeno de la renta para el capital invertido en la agricultura provenía de un efecto particular de la propia esfera de inversiones, de la propia corteza terrestre, en cuanto atributos propios de la misma, significaba renunciar al propio concepto del valor, es decir que implicaba renunciar a toda posibilidad de conocimiento científico en ese terreno. Inclusive la sencilla noción de que la renta se abona a partir del precio del producto agrícola —cosa que ocurre incluso allí donde se la abona en forma natural, si es que el arrendatario ha de obtener su precio de producción— demostraba el absurdo de explicar el excedente de ese precio por encima del precio de producción corriente, es decir la carestía relativa del producto agrícola, a partir del excedente de la productividad natural de la industria agrícola por encima de la productividad de los demás ramos de la industria; puesto que, a la inversa, cuanto más productivo sea el trabajo, tanto más barata será cada parte alícuota de su producto, porque tanto mayor es la masa de los valores de uso en los que se representa la misma cantidad de trabajo, y por tanto el mismo valor.

Por lo tanto, toda la dificultad en el análisis de la renta consistía en explicar el excedente de la ganancia agrícola por encima de la ganancia media, no el plusvalor, sino el plusvalor excedentario característico de esta esfera de la producción; es decir, tampoco el “producto neto”, sino el excedente de ese producto neto por encima del producto neto de los restantes ramos de la industria. La propia ganancia media es un producto, una formación del proceso de la vida social que se desarrolla bajo condiciones históricas de producción muy determinadas, un producto que, como hemos visto, presupone una mediación muy minuciosa. Para poder hablar en general de un exce-

dente por encima de la ganancia media, esa propia ganancia media debe estar establecida como pauta y, tal como se da el caso en el modo capitalista de producción, como reguladora de la producción en general. Es decir que en formas de la sociedad en las que no es el capital el que lleva a cabo la función de forzar el plusvalor y de adueñarse él mismo de todo el plusvalor en primera instancia, es decir allí donde el capital no se ha subsumido aún el trabajo social, o sólo lo ha hecho de modo esporádico, no es posible hablar en absoluto de renta en el sentido moderno, de la renta en cuanto excedente por encima de la ganancia media, es decir, por encima de la participación proporcional de todo capital individual en el plusvalor producido por el capital social global. Una prueba de la ingenuidad del señor Passy (véase más adelante), por ejemplo, es la de que ya habla de la renta en la sociedad primitiva como de un excedente por encima de la ganancia, por encima de una forma social históricamente determinada del plusvalor que, por consiguiente y según el señor Passy, también puede existir casi sin sociedad alguna.^[229]

Para los economistas más antiguos, que apenas comenzaban con el análisis del modo capitalista de producción —sin desarrollar aún en su época—, el análisis de la renta o bien no ofrecía dificultad alguna o bien, en todo caso, presentaba dificultades de otra índole. Petty, Cantillon, y en general los escritores situados más cerca de la época feudal, suponen la renta de la tierra como la forma normal del plusvalor en general,^[230] mientras que la ganancia se funde para ellos indefinidamente con el salario, o a lo sumo se les aparece como una parte de ese plusvalor extorsionado por el capitalista al terrateniente. Por lo tanto, parten de una situación en la cual, en primer lugar, la población agrícola aún constituye la parte ampliamente predominante de la nación y en que, en segundo término, el terrateniente aparece aún como la persona que se apropia en primera instancia del trabajo excedentario de los productores directos por medio del monopolio de la propiedad de la tierra, es decir en que la propiedad del suelo aún aparece también como la condición primordial de la producción. Para ellos no podía existir aún una problemática que, a la inversa, desde el punto de vista del modo capitalista de producción, trata de averiguar cómo se las compone la propiedad de la tierra para sustraerle nueva-

mente al capital una parte de ese plusvalor por éste producido (es decir, extorsionado al productor directo) y apropiado ya en primera instancia.

Para los *fisiócratas*, la dificultad ya es de otra índole. En su carácter de primeros intérpretes sistemáticos, de hecho, del capital, intentan analizar la naturaleza del plusvalor en general. Para ellos, el análisis coincide con el análisis de la renta, única forma en la cual, desde su punto de vista, existe el plusvalor. Por eso, a su juicio el capital que devenga renta o el agrícola es el único capital que genera plusvalor, y el trabajo agrícola puesto en movimiento por él es el único que pone plusvalor, es decir, en forma totalmente correcta desde el punto de vista capitalista, el único trabajo productivo. Consideran con toda justeza que la producción de plusvalor es lo decisivo. Al margen de otros méritos de los que nos ocuparemos en el tomo IV,^a tienen por lo pronto el gran mérito de retornar del capital comercial, que actúa únicamente en la esfera de la circulación, al capital productivo, en contraposición al sistema mercantilista, que con su grosero realismo constituye la economía vulgar propiamente dicha de aquella época, y cuyos intereses prácticos relegaron por completo a un plano secundario los inicios de un análisis científico por parte de Petty y sus continuadores. En la crítica del sistema mercantilista sólo se trata aquí, al pasar, acerca de sus puntos de vista relativos al capital y al plusvalor. Ya hemos señalado anteriormente^b que el sistema monetarista proclama correctamente la producción para el mercado mundial y la transformación del producto en mercancía, y por ende en dinero, como supuesto y condición de la producción capitalista. En su continuación en el sistema mercantilista no decide ya la transformación del valor de las mercancías en dinero, sino la producción de plusvalor, pero desde el punto de vista no conceptual de la esfera de la circulación, y a la vez de tal suerte que ese plusvalor se representa en plusdinero, en excedente de la balanza comercial. Pero al propio tiempo, lo que caracteriza justamente a los interesados comerciantes y fabri-

^a En *Teorías del plusvalor*. Véase el volumen xxvi, de *MEW*, 1ª parte, pp. 10-33, 272-307, 342-344.

^b En la *Contribución a la crítica*... Véase *MEW*, t. XIII, pp. 133-134.

cantes de aquel entonces, y que resulta adecuado al período de desarrollo capitalista que representan, es que en la transformación de las sociedades agrícolas feudales en industriales, y en la correspondiente lucha industrial entre las naciones en el mercado mundial, lo que importa es un desarrollo acelerado del capital, que no puede alcanzarse por lo que ha dado en llamarse la vía natural, sino por medios coercitivos. Hay una enorme diferencia entre que el capital nacional se transforme lenta y paulatinamente en capital industrial, o que esa transformación se acelere^a mediante los impuestos con que gravan, a través de los aranceles proteccionistas, especialmente a terratenientes, medianos y pequeños campesinos y artesanos; mediante la expropiación acelerada de los productores directos autónomos; mediante la acumulación y concentración forzosamente aceleradas de los capitales; en suma, mediante un establecimiento acelerado de las condiciones del modo capitalista de producción. Ello constituye al mismo tiempo una enorme diferencia en la explotación capitalista e industrial de la fuerza productiva nacional natural. El carácter nacional del sistema mercantilista no es, por ello, una mera frase en boca de sus portavoces. Bajo el pretexto de ocuparse solamente de la riqueza de la nación y de los recursos del estado, de hecho declaran que los intereses de la clase capitalista y el enriquecimiento en general son el fin último de aquél, y proclaman la sociedad burguesa contra el antiguo estado supraterrrenal. Pero al mismo tiempo existe la conciencia de que el desarrollo de los intereses del capital y de la clase capitalista, de la producción capitalista, se ha convertido en la base del poderío nacional y del predominio nacional en la sociedad moderna.

Además, lo correcto en los fisiócratas es su tesis de que, en realidad, toda producción de plusvalor, y por ende también todo desarrollo del capital se basan, con arreglo a sus fundamentos naturales, en la productividad del trabajo agrícola. Si los hombres no fuesen en absoluto capaces de producir, en una jornada laboral, mayor cantidad de medios de subsistencia —es decir, en el sentido más estricto del término, más productos agrícolas— de los que precisa cualquier trabajador para su propia reproduc-

^a La traducción literal sería: "se acelere temporalmente" ("zeitlich beschleunigt wird").

ción, si el gasto diario de toda su fuerza de trabajo sólo bastase para producir los medios de subsistencia indispensables para sus necesidades individuales, no podría hablarse en absoluto de plusproducto ni de plusvalor. Una productividad del trabajo agrícola que exceda las necesidades individuales del trabajador es la base de toda sociedad, y ante todo la base de la producción capitalista, que libera de la producción de los medios de subsistencia directos a una parte siempre creciente de la sociedad, convirtiéndolos, como dice Steuart^[231], en *free hands* [brazos libres],^a tornándolos disponibles para la explotación en otras esferas.

Pero, ¿qué hemos de decir de los nuevos tratadistas de economía como Daire, Passy, etc., quienes en el ocaso de toda la economía clásica o, más aun, junto al lecho de muerte de la misma, repiten las ideas más primitivas acerca de las condiciones naturales del plustrabajo, y por ende del plusvalor en general, y con ello creen aportar algo novedoso y concluyente acerca de la renta de la tierra,^[232] luego de que dicha renta ha sido desarrollada desde mucho tiempo atrás como una forma particular y una parte específica del plusvalor? Lo que caracteriza precisamente a la economía vulgar es que ésta repite lo que en determinada etapa ya superada del desarrollo fuera nuevo, original, profundo y justificado, en una época en la cual es chato, manido y erróneo. Con ello confiesa que ni siquiera tiene una noción acerca de los problemas que ocuparon a la economía clásica. Los confunde con cuestiones tales como sólo pudieron ser planteadas en un estadio inferior del desarrollo de la sociedad burguesa. Otro tanto ocurre con su manera incesante y complaciente de rumiar los principios fisiocráticos acerca del libre cambio. Dichos principios han perdido, desde muchísimo tiempo atrás, todo y cualquier interés teórico, por mucho que puedan interesar en la práctica a tal o cual estado.

En la economía natural propiamente dicha, en la que no entra o sólo entra una parte sumamente insignificante del producto agrícola en el proceso de circulación, e inclusive sólo una parte relativamente insignificante de la parte del producto que constituye el rédito del terrateniente,^[233] como ocurre, por ejemplo, en muchos latifundios de la antigua Roma, en las villas de Carlomagno^[234] y, en

^a En la 1ª edición, "free heads" ("cabezas libres").

mayor o menor grado (véase Vinçard, *Histoire du travail*) durante toda la Edad Media, el producto y el plusproducto de las grandes haciendas no constaba en modo alguno únicamente de los productos del trabajo agrícola. Abarcaba asimismo los productos del trabajo industrial. La artesanía domiciliaria y el trabajo manufacturero como actividades subsidiarias de la agricultura, que constituye la base, son la condición del modo de producción en el cual se funda esta economía natural, tanto de la Antigüedad y el Medioevo europeos como en la actualidad en la comunidad india, cuya organización tradicional no ha sido destruida aún. El modo capitalista de producción deroga por completo esta vinculación; es éste un proceso que, en gran escala, puede estudiarse particularmente durante el último tercio del siglo XVIII en Inglaterra. Mentalidades educadas en sociedades más o menos semifeudales, como la de Herrenschwand, por ejemplo, consideran, aun en las postrimerías del siglo XVIII, esta separación entre la agricultura y la manufactura como un alocado acto de temeridad social, como un modo de existencia incomprensiblemente arriesgado. E inclusive en las economías agrícolas de la Antigüedad que exhiben la mayor analogía con la agricultura capitalista, en Cartago y en Roma, la similitud es mayor con respecto a la economía de plantación que a la forma correspondiente al modo de explotación realmente capitalista.^{42 bis} Durante la Antigüedad no se encuentra en la Italia continental una analogía formal —una analogía formal que, sin embargo, también aparece en todos sus puntos esenciales como una ilusión para quien haya comprendido el modo capitalista de producción y que no descubra, por ejemplo como el señor Mommsen,⁴³ el modo

^{42 bis} Adam Smith subraya que en su época (y esto vale también para la nuestra, en lo que respecta a la economía de plantación en los países tropicales y subtropicales) la renta y la ganancia no se han separado aún,^[239] pues el terrateniente es, a la vez, el capitalista, como lo era, por ejemplo, Catón en sus haciendas. Pero esta separación es, precisamente, el supuesto del modo capitalista de producción, con cuyo concepto se halla además en contradicción la base de la esclavitud.

⁴³ En su *Historia de Roma*, el señor Mommsen no entiende en absoluto la palabra "capitalista" en el sentido de la economía y la sociedad modernas, sino a la manera de la idea popular, tal como ésta sigue proliferando no en Inglaterra o Norteamérica, sino en el continente, en calidad de antigua tradición derivada de condiciones pretéritas.

capitalista de producción en cualquier economía dineraria— sino solamente acaso en Sicilia, porque ésta existía como país agrícola tributario de Roma, por lo cual la agricultura estaba fundamentalmente orientada hacia la exportación. Allí se encuentran arrendatarios en el sentido moderno del término.

Una concepción errónea acerca de la naturaleza de la renta se basa en la circunstancia de que, a partir de la economía natural de la Edad Media y en total contradicción con las condiciones del modo capitalista de producción, la renta en su forma natural^a ha sido traída por arrastre a los tiempos modernos, en parte a través de los diezmos eclesiásticos, en parte como rareza, perpetuada por antiguos contratos. Ello suscita la apariencia de que la renta surgiría no del precio del producto agrícola, sino de su masa, es decir no de las condiciones sociales, sino de la tierra. Ya hemos demostrado anteriormente que, pese a que el plusvalor se representa en un plusproducto, no se da la inversa, esto es, que un plusproducto, en el sentido de mero incremento en la masa del producto, represente un plusvalor. Puede representar un minusvalor. De lo contrario, la industria algodonera de 1860 debería representar un enorme plusvalor, en comparación con la de 1840, mientras que, por el contrario, bajó el precio del hilado. A consecuencia de una serie de malas cosechas la renta puede aumentar enormemente porque aumenta el precio de los cereales, pese a que ese plusvalor se presenta en una masa decreciente —en términos absolutos— de trigo, más caro. A la inversa, a causa de una serie de años fértiles puede disminuir la renta porque baja el precio, pese a que la renta reducida se presenta en una masa mayor de trigo, más barato. Por ahora sólo cabe consignar acerca de la renta en productos que la misma es una mera tradición, llegada de arrastre a partir de un modo de producción perimido, que pervive a la manera de una ruina y cuya contradicción con el modo capitalista de producción se revela en la circunstancia de que desapareció por sí sola de los contratos privados, y que allí donde pudo intervenir la legislación, como en el caso de los diezmos eclesiásticos en Inglaterra,

^a En alguna versión de *El capital* se prefiere verter "Rente in Naturalform", más sencillamente, por "renta en especie" (cfr. TI 787: "rent in kind").

fue removida violentamente por incongruente.^[236] Pero en segundo lugar, allí donde persistió sobre la base del modo capitalista de producción, no era ni podía ser otra cosa que una expresión medievalmente disfrazada de la renta dineraria. Por ejemplo, el *quarter* de trigo está a 40 che-lines. Una parte de ese *quarter* debe reponer el salario contenido en él y ser vendido para que sea posible desembolsarlo nuevamente; otra porción debe venderse para abonar la parte de los impuestos que corresponde al *quarter*. Allí donde se halla desarrollado el modo capitalista de producción, y con él la división del trabajo social, entran la propia simiente y una parte del abono como mercancías en la reproducción, es decir que hay que comprarlos para su reposición; y por lo tanto hay que vender otra parte del *quarter* para que suministre el dinero correspondiente. En la medida en que no es menester comprarlos realmente como mercancía, sino que se los extrae del propio producto *in natura* [en especie] y entran de nuevo como condiciones de producción en su reproducción —cosa que ocurre no sólo en la agricultura, sino en muchos ramos de la producción que producen capital constante—, entran en el cálculo, expresados en dinero de cuenta, y se deducen como partes constitutivas del precio de costo. El desgaste de la maquinaria y del capital fijo en general debe reponerse en dinero. Finalmente arribamos a la ganancia, que se calcula sobre la suma de estos costos, expresados en dinero o en dinero de cuenta. Esta ganancia se representa en una parte determinada del producto bruto, determinada por su precio. Y la parte luego restante configura la renta. Si la renta contractual en productos es mayor que este resto determinado por el precio, no constituye una renta, sino una deducción de la ganancia. Ya por esta sola posibilidad, la renta en productos que no obedece al precio del producto, es decir que puede ascender a más o menos que la renta real, y que por ello puede constituir no sólo una deducción de la ganancia, sino también de componentes de la reposición de capital, es una forma anticuada. De hecho, la renta en productos, en tanto sea una renta no por su nombre sino por su índole, está exclusivamente determinada por el excedente del precio del producto por encima de sus costos de producción. Sólo que supone esta magnitud variable como una constante. Pero es una idea muy reconfortante la de que el producto *in natura* alcance,

en primer lugar, para alimentar a los obreros, luego para dejarle al arrendatario capitalista más alimento del que necesita, y que el excedente por encima de ello constituye la renta natural. Exactamente lo mismo que si un fabricante de telas estampadas de algodón fabrica 200.000 varas. Estas varas no sólo bastan para vestir a los obreros del fabricante, a su mujer y toda su descendencia, así como a él mismo, sino que, más aun, bastan para permitirle que quede tela para la venta y finalmente para pagar una inmensa renta en telas de algodón. ¡La cuestión es tan sencilla! Réstense los costos de producción de 200.000 varas de tela estampada de algodón, y tendrá que quedar un excedente de telas en calidad de renta. Deducir de 200.000 varas de tela de algodón, por ejemplo, los costos de producción de £ 10.000 sin conocer el precio de venta de esas telas, deducir de la tela dinero, es decir restar un valor de cambio a un valor de uso en cuanto tal, y luego determinar el excedente de las varas de tela por encima de las libras esterlinas, es, de hecho, una idea ingenua. Es peor que la cuadratura del círculo, la cual se basa, por lo menos, en el concepto de los límites en los cuales se confunden rectas y curvas. Pero es la receta del señor Passy: ¡hay que restar dinero de las telas de algodón antes de que éstas, en la mente o en la realidad, se hayan convertido en dinero! ¡El excedente lo constituye la renta, de la cual hay que apoderarse, sin embargo, *naturaliter* [en especie] (véase, por ejemplo, Karl Arnd [237]), y no por medio de diabluras “sofísticas”! En esta necesidad, en sustraer a tantas o cuantas fanegas de trigo el precio de producción, en restar a una medida cúbica cierta suma de dinero, desemboca toda esta restauración de la renta en especie.

II) La renta en trabajo ^a

Si se considera la renta del suelo en su forma más simple, la de la *renta en trabajo*^b —en la cual el productor directo labora durante una parte de la semana con instrumentos de trabajo que le pertenecen de hecho o jurídicamente (arado, bestias de labor, etc.), atendiendo el suelo

^a Subtítulo de Engels (R 1398/2).

^b En el manuscrito (I, p. 454) Marx emplea el término inglés *labour rent*, que Engels traduce por *Arbeitsrente*. (Véase R 1398/2.)

que le pertenece de hecho, y los restantes días de la semana en la propiedad del señor, para éste y en forma gratuita— la cuestión aún está aquí totalmente clara, ya que en este caso renta y plusvalor son idénticos. La renta, y no la ganancia, es la forma en la que se expresa aquí el plustrabajo impago.^a La medida en que el trabajador (*self-sustaining serf* [siervo autosuficiente]) puede ganar aquí un excedente por encima de sus medios de subsistencia imprescindibles, es decir un excedente por encima de lo que en el modo capitalista de producción denominaríamos el salario, depende, bajo circunstancias en lo demás constantes, de la proporción en que se divide su tiempo de trabajo en tiempo de trabajo para sí mismo y en tiempo de prestación personal servil para el señor. Este excedente por encima de los medios de subsistencia más indispensables, el germen de lo que aparece en el modo capitalista de producción como ganancia, está por consiguiente determinado en su totalidad por el nivel de la renta del suelo, que en este caso no sólo es plustrabajo directamente impago, sino que también aparece como tal; plustrabajo impago para el “propietario” de las condiciones de producción, que coinciden aquí con el suelo y que, en la medida en que se diferencien de él, sólo cuentan como accesorios del mismo.

El hecho de que el producto de quien efectúa la prestación servil deba bastar, en este caso, para reponer sus condiciones de trabajo además de su sustento, es una circunstancia que permanece invariable en todos los modos de producción, ya que no es resultado de su forma específica, sino una condición natural de cualquier trabajo continuo y reproductivo en general, de toda producción continua, que siempre es, al mismo tiempo, reproducción, es decir también reproducción de sus propias condiciones operantes.

Además está claro que en todas las formas en las que el trabajador directo sigue siendo “poseedor” de los medios de producción necesarios para la de sus propios medios de subsistencia y sus condiciones de trabajo, la relación de propiedad debe manifestarse al mismo tiempo como relación directa de dominación y servidumbre, con lo que el

^a En el manuscrito, Marx remite aquí al “libro I, cap. IV”. Este capítulo VI se transformaría más tarde en la sección séptima del tomo I, “El proceso de acumulación del capital” (Cfr. R 1399/1.)

productor directo aparecerá como carente de libertad; carencia ésta de libertad que podrá atenuarse desde la servidumbre [Leibeigenschaft] con prestaciones personales hasta la mera obligación tributaria. Con arreglo a nuestro supuesto, en este caso el productor directo se encuentra en posesión de sus propios medios de producción, de las condiciones objetivas de trabajo necesarias para llevar a cabo su trabajo y para la producción de sus medios de subsistencia; desarrolla de manera autónoma su agricultura, así como la industria domiciliaria rural vinculada con ella. Esa autonomía no queda abolida por el hecho de que, como sucede por ejemplo en la India, esos pequeños campesinos formen entre sí una comunidad de producción más o menos resultante de un proceso natural, puesto que en este caso sólo se trata de la autonomía con respecto al propietario nominal de la tierra. En estas condiciones, sólo es posible arrancarles el plusvalor para el terrateniente nominal mediante una coerción extraeconómica, sea cual fuere la forma que ésta asuma.⁴⁴ Lo que la diferencia de la economía esclavista o de plantación es que en ésta el esclavo trabaja con condiciones de producción ajenas, y no en forma autónoma. Por lo tanto, son necesarias relaciones de dependencia personal, la carencia de libertad personal, cualquiera que sea su grado, y el hallarse ligado a la tierra en cuanto accesorio de la misma, la servidumbre de la gleba [Hörigkeit] en el sentido propio del término.^[239] Si no es el terrateniente privado sino, como sucede en Asia, el estado quien los enfrenta directamente como terrateniente y a la vez como soberano, entonces coinciden la renta y el impuesto o, mejor dicho, no existe entonces ningún impuesto que difiera de esta forma de la renta de la tierra. En estas circunstancias, la relación de dependencia, tanto en lo político como en lo económico no necesita poseer ninguna forma más dura que la que le es común a cualquier condición de súbditos con respecto a ese estado. El estado en este caso, es el supremo terrateniente. La soberanía es aquí la propiedad del suelo concentrada en escala nacional. Pero en cambio no existe la propiedad privada de la tierra, aunque sí la posesión y usufructo, tanto privados como comunitarios, del suelo.

⁴⁴ Después de la conquista de un país, siempre constituyó el paso inmediato posterior para los conquistadores el de apropiarse asimismo de los hombres. Cf. Linguet. Véase asimismo Möser.^[238]

La forma económica específica en la que se le extrae el plusvalor impago al productor directo determina la relación de dominación y servidumbre, tal como ésta surge directamente de la propia producción y a su vez reacciona en forma determinante sobre ella. Pero en esto se funda toda la configuración de la entidad comunitaria económica, emanada de las propias relaciones de producción, y por ende, al mismo tiempo, su figura política específica. En todos los casos es la relación directa entre los propietarios de las condiciones de producción y los productores directos —relación ésta cuya forma eventual siempre corresponde naturalmente a determinada fase de desarrollo del modo de trabajo y, por ende, a su fuerza productiva social— donde encontraremos el secreto más íntimo, el fundamento oculto de toda la estructura social, y por consiguiente también de la forma política que presenta la relación de soberanía y dependencia, en suma, de la forma específica del estado existente en cada caso. Esto no impide que la misma base económica —la misma con arreglo a las condiciones principales—, en virtud de incontables diferentes circunstancias empíricas, condiciones naturales, relaciones raciales, influencias históricas operantes desde el exterior, etc., pueda presentar infinitas variaciones y matices en sus manifestaciones, las que sólo resultan comprensibles mediante el análisis de estas circunstancias empíricamente dadas.

Con respecto a la renta en trabajo —la forma más simple y primitiva de la renta— se comprende con nitidez lo siguiente: la renta es aquí la forma originaria del plusvalor y coincide con él. Pero además, en este caso la coincidencia del plusvalor con el trabajo ajeno impago no requiere análisis alguno, ya que aún existe en su forma visible y palpable, pues el trabajo del productor directo para sí mismo todavía se halla espacial y temporalmente separado de su trabajo para el señor, y este último trabajo se manifiesta directamente en la forma brutal del trabajo forzoso para un tercero. Del mismo modo, el “atributo” del suelo en el sentido de arrojar una renta se halla reducido aquí a un manifiesto secreto a voces, pues a la naturaleza que proporciona la renta pertenece asimismo la fuerza de trabajo humana encadenada a la tierra, y también la relación de propiedad que obliga al poseedor de esa fuerza de trabajo a aplicarla y esforzarla por encima de

la medida que se requeriría para la satisfacción de sus propias necesidades insoslayables. La renta consiste directamente en la apropiación, por parte del terrateniente, de este gasto excedentario en materia de fuerza de trabajo, pues el productor directo no le abona otra renta que ésta. Aquí, donde no sólo son idénticos el plusvalor y la renta, sino que el plusvalor aún posee manifiestamente la forma de plustrabajo, resultan también palmarias las condiciones o limitaciones naturales de la renta, porque lo son las del plustrabajo en general. El productor directo debe 1) poseer suficiente fuerza de trabajo y 2) las condiciones naturales de su trabajo, es decir, en primera instancia, las de la tierra cultivada, deben ser suficientemente fértiles, en una palabra, la productividad natural de su trabajo debe ser suficientemente grande como para que le quede la posibilidad de trabajo excedentario por encima del trabajo necesario para la satisfacción de sus propias necesidades insoslayables. Esta posibilidad no crea la renta, cosa que sólo hace la coerción, que convierte la posibilidad en una realidad. Pero la propia posibilidad está ligada a condiciones naturales subjetivas y objetivas. Tampoco en esto hay nada de misterioso. Si la fuerza de trabajo es pequeña y las condiciones naturales del trabajo son precarias, el plustrabajo será de escasa cuantía, pero en tal caso lo serán también, por una parte, las necesidades de los productores, y por la otra el número relativo de explotadores del plustrabajo, y finalmente el plusproducto en el que se concreta este plustrabajo poco rendidor para este número más reducido de propietarios explotadores.

Por último, en la renta en trabajo resulta por sí solo que, bajo circunstancias en lo demás constantes, dependerá total y absolutamente del volumen relativo del plustrabajo o de la prestación personal servil en qué medida el productor directo será capaz de mejorar su propia situación, de enriquecerse, de generar un excedente por encima de los medios de subsistencia imprescindibles o, si hemos de anticipar el modo de expresión capitalista, si puede producir —o de ser así, en qué medida— alguna ganancia para sí mismo, es decir un excedente por encima de su salario, producido por él mismo. En este caso la renta es la forma normal, que todo lo absorbe, digamos que legítima, del plustrabajo; y muy lejos de ser un excedente por encima de la ganancia, esto es, aquí por encima

de cualquier otro excedente que sobrepase al salario, bajo circunstancias en lo demás constantes no sólo el volumen de semejante ganancia, sino inclusive su existencia dependerán del volumen de la renta, es decir del plustrabajo que debe efectuarse obligadamente para el propietario.

Puesto que el productor directo no es propietario, sino solamente poseedor, y en los hechos, todo su plustrabajo pertenece *de jure* al terrateniente, algunos historiadores han manifestado su extrañeza acerca de que bajo tales condiciones pudiera darse un desarrollo independiente de patrimonio y —relativamente hablando— de riqueza por parte de los individuos sujetos a prestaciones personales o siervos. No obstante, está claro que en las situaciones naturales y no desarrolladas en las que se basa esta relación de producción social y el modo de producción correspondiente a ella, la tradición debe desempeñar un papel dominante. Además está claro que aquí, como siempre, a la parte dominante de la sociedad le interesa santificar lo existente confiriéndole el carácter de ley y fijar como legales sus barreras, dadas por el uso y la tradición. Prescindiendo de todo lo demás, por otra parte esto se produce por sí solo apenas la reproducción constante de la base de las condiciones imperantes, de la relación en la que se basa, asume con el correr del tiempo una forma regulada y ordenada; y esta regla y este orden son, de por sí, un factor imprescindible de cualquier modo de producción que pretenda asumir solidez social e independencia del mero azar o de la arbitrariedad. Esa regla y ese orden son precisamente, la forma en que se consolida socialmente ese modo de producción, y por ende de su emancipación relativa con respecto a la mera arbitrariedad o al mero azar. Alcanza esta forma, en el caso de situaciones de estancamiento tanto del proceso de producción como de las relaciones sociales correspondientes a él, por la mera reproducción reiterada de sí mismo. Si dicha reproducción ha durado un tiempo, se consolida como costumbre y tradición, y termina por ser consagrada en calidad de ley expresa. Pero puesto que la forma de ese plustrabajo —la prestación personal servil— se basa en la falta de desarrollo de todas las fuerzas productivas sociales del trabajo, en la tosquedad del propio modo de trabajo, debe restar, naturalmente, una parte alícuota mucho menor del trabajo global de los productores directos que en modos de producción desarrollados, y en especial

que en la producción capitalista. Supongamos, por ejemplo, que la prestación personal servil para el señor haya sido originariamente de dos días por semana. De ese modo quedan fijados esos dos días de prestación personal, constituyen una magnitud constante, legalmente regulada por la ley escrita o consuetudinaria. Pero la productividad de los restantes días de la semana de los que dispone el propio productor directo es una magnitud variable, que debe desarrollarse en el curso de su experiencia, exactamente de la misma manera que las nuevas necesidades cuyo conocimiento adquiere, y exactamente del mismo modo que la expansión del mercado para su producto y la creciente seguridad con que dispone de esa parte de su fuerza de trabajo, lo acicatearán para que despliegue en mayor grado su fuerza de trabajo, no debiendo olvidarse que el empleo de esa fuerza no se limita en modo alguno a la agricultura, sino que incluye la industria domiciliaria rural. Aquí está dada la posibilidad de cierto desarrollo económico, naturalmente dependiente de las circunstancias favorables, del carácter racial innato, etc.

III) *La renta en productos*^a

La transformación de la renta en trabajo en la renta en productos no altera en absoluto, económicamente hablando, la esencia de la renta de la tierra. La misma consiste, en las formas que aquí consideramos, en que es la única forma imperante y normal del plusvalor o del plus-trabajo; lo cual, a su vez, se expresa diciendo que es el único plus-trabajo o el único plusproducto que el productor directo, que se halla en *posesión* de las condiciones de trabajo necesarias para su propia reproducción, debe entregar al *propietario* de la condición de trabajo que en esas condiciones sociales todo lo engloba, o sea del suelo; y que, por otra parte, es sólo la tierra la que lo enfrenta como una condición de trabajo que se encuentra en propiedad ajena, que se ha vuelto autónoma frente a él y está personificada en el terrateniente. En la medida en que la renta en productos es la forma dominante y más desarrollada de la renta del suelo, aún se encuentra acompañada siempre, por lo demás, y en mayor o menor grado, por superviven-

cias de la forma anterior, es decir de la renta que debe entregarse directamente en trabajo, o sea de la prestación personal servil, y ello tanto si el terrateniente es una persona privada o el estado. La renta en productos supone un nivel cultural superior del productor directo, es decir una fase de desarrollo superior de su trabajo y de la sociedad en general; y se diferencia de la forma precedente por el hecho de que el plus-trabajo ya no debe ejecutarse en su figura natural, y por lo tanto tampoco ya bajo la vigilancia y coerción directas del terrateniente o sus representantes, sino que el productor directo, impulsado por el poder de las condiciones imperantes en lugar de serlo por la coerción directa, y por las disposiciones legales y no por el látigo, debe efectuarlo bajo su propia responsabilidad. La plusproducción, en el sentido de producción por encima de las necesidades indispensables del productor directo y dentro del campo de producción que le pertenece de hecho a él mismo, del suelo explotado por él mismo, en lugar de efectuarse, como antes, en la finca señorial, situada fuera y junto a su propia tierra, se ha convertido aquí ya en una regla que se comprende de suyo. En este aspecto, el productor directo dispone en mayor o menor grado del empleo de todo su tiempo de trabajo, pese a que, como antes, una parte de ese tiempo de trabajo —originariamente, en forma aproximada, toda la parte excedentaria del mismo— pertenece gratis al terrateniente; sólo que éste ya no lo recibe directamente en su propia forma natural, sino en la forma natural del producto en el cual se realiza. La enojosa interrupción ocasionada por el trabajo para el terrateniente, y que según la reglamentación de la prestación personal servil interviene en forma más o menos perturbadora (véase tomo I, capítulo VIII, 2: Fabricante y bo-yardo)^a desaparece cuando la renta en producto es pura, o si por lo menos se halla reducida a pocos y breves intervalos en el año durante los cuales persisten ciertas prestaciones personales además de la renta en productos. El trabajo del productor para sí mismo y su trabajo para el terrateniente ya no se hallan ostensiblemente separados en el tiempo y el espacio. Esta renta en productos, en su forma pura —pese a que sus vestigios puedan arrastrar

^a En inglés en el manuscrito: "Produce rent" (R 1403/2).

^a Véase, en la presente edición, t. I, vol. 1, pp. 282 y ss.

una existencia ruinosa a través de modos y relaciones de producción más desarrollados— sigue presuponiendo la economía natural, es decir que las condiciones económicas se engendran en su totalidad o cuando menos en su parte inmensamente mayor en la propia economía, reponiéndose y reproduciéndose de manera directa a partir del producto bruto de la misma. Presupone además la unificación de la industria domiciliaria rural con la agricultura; el plusproducto, que constituye la renta, es el producto de esta labor familiar agrícola-industrial unificada, sin que tenga importancia si, tal como ocurría a menudo en la Edad Media, la renta en productos engloba mayor o menor cantidad de productos industriales o si sólo se la tributa en la forma de producto agrícola propiamente dicho. Bajo esta forma de la renta, no es necesario que la renta en productos, en la cual se representa el plus-trabajo, agote en modo alguno todo el trabajo excedentario de la familia rural. Por el contrario, en comparación con lo que ocurre en el caso de la renta en trabajo, se le da al productor mucho mayor libertad de movimientos para lograr tiempo con vistas al trabajo excedentario cuyo producto le pertenece a él mismo, exactamente de la misma manera que el producto de su trabajo que satisface sus necesidades más indispensables. Asimismo, con esta forma aparecerán diferencias mayores en la situación económica de los distintos productores directos. Por lo menos existe la posibilidad de ello, y la posibilidad de que ese productor directo haya adquirido los medios para explotar él mismo, a su vez, trabajo ajeno en forma directa. Pero esto no nos concierne aquí, donde tenemos que vérnoslas con la forma pura de la renta en productos; del mismo modo que no podemos entrar a considerar en absoluto las infinitamente diferentes combinaciones en que pueden unirse, adulterarse y amalgamarse las diversas formas de la renta. A causa de la forma de la renta en productos, ligada a determinado tipo de producto y de la producción misma, a causa de la combinación de agricultura e industria domiciliaria que le es imprescindible, a causa de la autosuficiencia casi completa que adquiere la familia campesina en razón de ello, a causa de su independencia con respecto al mercado y al movimiento de la producción y de la historia de la parte de la sociedad situada fuera de ella, en suma, a causa del carácter de la economía natural en general, esta forma es

sumamente apropiada para proporcionar la base de situaciones sociales estacionarias tales como las que vemos por ejemplo, en Asia. Aquí, como en la forma anterior de la renta en trabajo, la renta de la tierra es la forma normal del plusvalor, y por ende del plus-trabajo, es decir de todo el trabajo excedentario que el productor directo debe proporcionar en forma gratuita, esto es, de hecho, coercitivamente —pese a que esa coerción no lo enfrente ya en la antigua forma brutal— al propietario de su condición de trabajo más esencial: el suelo. La ganancia —si denominamos así, adelantándonos indebidamente, la fracción del excedente de su trabajo por encima del trabajo necesario del que se apropia él mismo— dista tanto de determinar la renta en productos, que, por el contrario, crece a sus espaldas y tiene su límite natural en el volumen de la renta en productos. Esta puede poseer una cuantía que ponga seriamente en peligro la reproducción de las condiciones de trabajo, de los propios medios de producción, que imposibilite en mayor o menor grado la ampliación de la producción y que reduzca a los productores directos al mínimo físico de medios de subsistencia. Este caso se da, en especial, cuando una nación comercial conquistadora se encuentra con esta forma y la explota, como ocurre, por ejemplo, con los ingleses en la India.

IV) *La renta dineraria*^a

Entendemos aquí por renta en dinero —a diferencia de la renta del suelo, comercial o industrial, basada en el modo capitalista de producción, que sólo constituye un excedente por encima de la ganancia media— la renta emanada de una mera trasmutación formal de la renta en productos, del mismo modo que esta misma era sólo la renta en trabajo transformada. En este caso, el productor directo debe abonarle a su terrateniente (independientemente de que éste sea el estado o un particular) el precio del producto en lugar del producto mismo. Por consiguiente ya no basta un excedente del producto en su forma natural, sino que debe ser convertido de esta forma natural a la forma dineraria. Pese a que el productor directo pro-

^a En inglés en el manuscrito (I, p. 460): "Money Rent" (R 1406/2).

sigue produciendo personalmente cuando menos la mayor parte de sus medios de subsistencia, debe transformar ahora una parte de su producto en mercancía, debe producirlo como mercancía. En consecuencia, el carácter de todo el modo de producción se modifica en mayor o menor grado. Dicho modo de producción pierde su independencia, su separación con respecto al contexto social. Se torna decisiva la relación de los costos de producción, en los que entran ahora mayor o menor cantidad de desembolsos de dinero; en todo caso se torna decisivo el excedente de la parte del producto bruto destinada a ser convertido en dinero por encima de la parte destinada a servir nuevamente, por un lado, como medio de reproducción, y por el otro, como medio directo de subsistencia. No obstante, la base de esta clase de renta, a pesar de acercarse a su disolución, sigue siendo la misma que en la renta en productos que constituye el punto de partida. El productor directo sigue siendo, como antes, poseedor hereditario o, de alguna otra manera, tradicional del suelo, y quien debe tributarle al terrateniente, en cuanto propietario de la tierra, de su condición de trabajo más esencial, un trabajo forzado excedentario, es decir, trabajo impago, efectuado sin equivalente, en la forma de plusproducto transformado en dinero. La propiedad de las condiciones de trabajo diferentes del suelo —aperos de labranza y demás bienes muebles— se transforma, ya en las formas primitivas, primeramente de hecho y luego también de derecho, en propiedad de los productores directos, y ello se presupone en mayor medida aun para la forma de la renta dineraria. La transformación de la renta en productos en la renta dineraria, que ocurre primeramente en forma esporádica, y luego en una escala más o menos nacional, presupone ya un desarrollo relativamente considerable del comercio, de la industria urbana, de la producción mercantil en general y, por ende, de la circulación dineraria. Presupone además un precio de mercado para los productos, y que los mismos se vendan, en mayor o menor grado, aproximadamente a su valor, caso que de ningún modo tiene por qué darse en las formas anteriores. En el este de Europa, en parte, aún podemos ver con nuestros propios ojos el curso de esta transformación. Diversos intentos fallidos, bajo el Imperio Romano, de esta transformación y recaídas en la renta en especie, luego de haberse pretendido transformar, en

general, en renta dineraria cuando menos la parte de esa renta existente como impuesto estatal, atestiguan lo poco practicable que es esta transformación sin la existencia de un desarrollo determinado de la fuerza productiva social del trabajo. La misma dificultad de transición presenta en Francia, por ejemplo, antes de la Revolución, la confusión y adulteración de la renta dineraria por supervivencias de sus formas precedentes.

Pero la renta dineraria, en cuanto forma trasmutada de la renta en productos, y en contraposición a ella, es la última forma, y al mismo tiempo la forma de la disolución del tipo de renta que hemos considerado hasta aquí, es decir de la renta de la tierra en cuanto forma normal del plusvalor y del plus-trabajo impago que se debe efectuar para el propietario de las condiciones de producción. En su forma pura, esta renta —al igual que la renta en trabajo y en productos— no constituye un excedente por encima de la ganancia. La absorbe, por definición. En la medida en que surge de hecho como una parte peculiar del trabajo excedentario junto con éste, la renta dineraria, al igual que la renta en sus formas anteriores, sigue siendo la limitación normal de esta ganancia embrionaria, que sólo puede desarrollarse en proporción a la posibilidad de explotación, sea de trabajo excedentario propio o de trabajo ajeno, remanente luego de tributar el plus-trabajo representado en la renta dineraria. Si realmente se origina una ganancia junto a esta renta, no será entonces la ganancia la limitación de la renta, sino que, a la inversa, la renta será la limitación de la ganancia. Pero como ya hemos dicho, la renta dineraria es al mismo tiempo la forma de disolución de la renta considerada hasta el presente, coincidente *prima facie* con el plusvalor y el plus-trabajo, de la renta de la tierra en cuanto forma normal y predominante del plusvalor.

En su desarrollo ulterior, la renta dineraria debe conducir —prescindiendo de todas las formas intermedias, como por ejemplo la del arrendatario pequeño campesino— a la transformación del suelo en propiedad campesina libre o a la forma del modo capitalista de producción, a la renta que abona el arrendatario capitalista.

Con la renta dineraria se transforma necesariamente la relación tradicional del derecho consuetudinario entre el

campesino sujeto a prestaciones, que posee y labora una parte de la tierra, y el terrateniente, en una relación dineraria pura, contractual, determinada según reglas fijamente establecidas del derecho positivo. En consecuencia, el poseedor que cultiva se convierte, en la práctica, en mero arrendatario. Esta transformación se utiliza, por una parte, y bajo condiciones generales de producción apropiadas por lo demás, para expropiar poco a poco a los antiguos poseedores campesinos y remplazarlos por un arrendatario capitalista; de otra parte, conduce a la redención del poseedor de hasta este momento respecto a su obligación de tributar renta y a su transformación en campesino independiente, con plena propiedad de la tierra que cultiva. La transformación de la renta en especie en la renta dineraria, además, no sólo es necesariamente acompañada, sino incluso precedida por la formación de una clase de jornaleros desposeídos que se alquilan por dinero. Durante su período de surgimiento, en el cual esta nueva clase aparece tan sólo en forma esporádica, se habrá desarrollado por ello, de manera necesaria, entre los campesinos sujetos al pago de rentas y que se hallan en mejor situación, el hábito de explotar jornaleros agrícolas por cuenta propia, exactamente de la misma manera como, ya en la época feudal, los campesinos siervos más acaudalados tenían, a su vez, siervos. Así se desarrolla paso a paso entre ellos la posibilidad de acumular cierto patrimonio y de transformarse ellos mismos en futuros capitalistas. Entre los propios antiguos poseedores del suelo, que lo cultivaban personalmente, se genera así un semillero de arrendatarios capitalistas, cuyo desarrollo está condicionado por el desenvolvimiento general de la producción capitalista fuera del campo mismo y que crece con especial celeridad si, tal como ocurrió en Inglaterra en el siglo XVI, acuden en su auxilio circunstancias particularmente favorables como la progresiva desvalorización del dinero, que se operó por aquel entonces, la cual, en el caso de los tradicionales contratos de arrendamiento a largo plazo, hizo que los arrendatarios se enriqueciesen a expensas de los terratenientes.

Además, tan pronto como la renta adopta la forma de la renta dineraria, y por ende la relación entre el campesino que abona renta y el terrateniente asume la forma de una relación contractual —transformación esta

que, en general, sólo es posible en caso de un nivel relativo dado de desarrollo del mercado mundial, del comercio y de la manufactura—, también interviene necesariamente el arrendamiento del suelo a capitalistas que hasta ese momento se hallaban fuera de los marcos rurales, y que ahora transfieren al campo y a la agricultura capital adquirido en el medio urbano y los métodos de producción capitalistas ya desarrollados en las ciudades, la confección del producto en cuanto mera mercancía y en cuanto simple medio para la apropiación de plusvalor. Esta forma sólo puede convertirse en regla general en aquellos países que, cuando se opera la transición del modo feudal de producción al capitalista, dominan el mercado mundial. Con la interpolación del arrendatario capitalista entre el terrateniente y el agricultor que trabaja realmente, quedan rotas todas las relaciones emanadas del antiguo modo rural de producción. El arrendatario se convierte en el verdadero comandante de esos trabajadores agrícolas y en el explotador real de su plustrabajo, mientras que el terrateniente sólo se encuentra ya en relación directa —más exactamente, en una mera relación dineraria y contractual— con ese arrendatario capitalista. De ese modo se transforma también la naturaleza de la renta, no sólo en forma efectiva y casual, cosa que en parte ya ocurría bajo las formas anteriores, sino normalmente, en su forma reconocida y predominante. De forma normal del plusvalor y del plustrabajo desciende a excedente de ese plustrabajo por encima de la parte del mismo de la cual se apropia el capitalista explotador bajo la forma de la ganancia; del mismo modo, ahora éste extrae directamente todo el plustrabajo —la ganancia y el excedente por encima de la ganancia—, lo percibe en la forma del plusproducto total y en esa forma lo convierte en dinero. Ya sólo queda una parte excedentaria de este plusvalor extraído por él, en virtud de su capital y por explotación directa de los obreros rurales, la que cede como renta al terrateniente. Lo mucho o lo poco que le cede se halla determinado, término medio, como límite, por la ganancia media que arroja el capital en las esferas no agrícolas de la producción, y por los precios de producción no agrícolas que esa ganancia media regula. Por consiguiente, de forma normal del plusvalor y del plustrabajo, la renta se ha convertido ahora en un excedente peculiar de esta esfera particular de la producción

—la esfera agrícola—, en un excedente por encima de la parte del plus-trabajo que el capital reclama como perteneciéndole de antemano y *normaliter* [normalmente]. En lugar de la renta es ahora la ganancia la que se ha convertido en forma normal del plusvalor, y la renta ya sólo cuenta como una forma, autonomizada bajo circunstancias especiales, no del plusvalor en general, sino de una ramificación determinada del mismo: de la plusganancia. No es necesario profundizar en la consideración de cómo a esta transformación corresponde una paulatina transformación en el propio modo de producción. Ello ya se desprende del hecho de que lo normal para este arrendatario capitalista es producir el producto agrícola como mercancía, y que, mientras que antes sólo el excedente por encima de sus medios de subsistencia se transformaba en mercancía, ahora sólo una parte relativamente evanescente de esas mercancías se convierte directamente en medios de subsistencia para él. Ya no es el campo sino el capital el que ha subsumido directamente el trabajo agrícola a su propio dominio y a su productividad.

La ganancia media y el precio de producción que ésta regula se forman fuera de las condiciones del campo, dentro del círculo del comercio urbano y de la manufactura. La ganancia del campesino obligado a abonar renta no entra en ello en función compensadora, pues su relación con el terrateniente no es de orden capitalista. En la medida en que obtiene ganancias, es decir en que realiza un excedente por encima de sus medios de subsistencia necesarios —tanto mediante su propio trabajo como por la explotación de trabajo ajeno— ello ocurre a espaldas de la relación normal y, bajo circunstancias en lo demás iguales, sin que el nivel de dicha ganancia determine la renta, la cual, en cuanto límite de esa ganancia, es, a la inversa, la que la determina. La elevada tasa de ganancia en la Edad Media no sólo se debe a la baja composición del capital, en el cual predomina el elemento variable, desembolsado en salarios. Se debe a las estafas perpetradas en el campo, a la apropiación de una parte de la renta del terrateniente y de los ingresos de sus vasallos. Así como, en la Edad Media, el campo explota políticamente a la ciudad en todos aquellos lugares donde el feudalismo no ha sido quebrantado en virtud de un desarrollo urbano excepcional, como en Italia, así también la ciudad explota al

campo en el aspecto económico, por doquier y sin excepciones, mediante sus precios monopólicos, su sistema impositivo, su sistema corporativo, su fraude comercial directo y su usura.

Podría pensarse que el mero ingreso del arrendatario capitalista a la producción agrícola suministra la prueba de que el precio de los productos del agro, que desde siempre abonaron una renta en tal o cual forma, debe estar situado —cuando menos en la época de ese ingreso— por encima de los precios de producción de la manufactura; sea porque aquel precio alcanza el nivel de un precio monopólico, sea porque ha aumentado hasta alcanzar el valor de los productos agrícolas, el cual se halla, de hecho, por encima del precio de producción regulado por la ganancia media. Pues de lo contrario sería imposible que el arrendatario capitalista, dados los precios preexistentes de los productos agrícolas pudiese realizar primeramente la ganancia media a partir del precio de esos productos, y luego pagar aún, a partir del mismo precio, un excedente por encima de esa ganancia bajo la forma de la renta. Según esto podría concluirse que la tasa general de ganancia, que determina el arrendatario capitalista en su contrato con el terrateniente, se formó sin inclusión de la renta, y que por ello, no bien entra en la producción agrícola, regulándola, se encuentra ya con ese excedente y lo abona al terrateniente. Es de este modo tradicional como explica esta cuestión, por ejemplo, el señor Rodbertus. Sin embargo:

Primero. Este ingreso del capital como poder autónomo y dominante en la agricultura no se produce de una sola vez y en forma general, sino paulatinamente y en ramos particulares de la producción. Al principio no afecta a la agricultura propiamente dicha, sino a ramos de la producción como la ganadería, en especial la cría del ganado ovino, cuyo producto principal, la lana, con el ascenso de la industria ofrece al principio un constante excedente del precio de mercado por encima del precio de producción, cosa que luego se compensa. Tal lo ocurrido en Inglaterra durante el siglo XVI.

Segundo. Puesto que esta producción capitalista sólo aparece, en un principio, en forma esporádica, no es posi-

ble alegar nada en contra de la suposición de que, en primera instancia, sólo se apodera de grupos de tierras tales que, como consecuencia de su fertilidad específica o de una ubicación especialmente favorable, pueden pagar, en general, una renta diferencial.

Tercero. Suponiendo inclusive que en los comienzos de este modo de producción, que de hecho presupone una gravitación creciente de la demanda urbana, los precios del producto agrícola se hallasen por encima del precio de producción, tal como ocurría, por ejemplo y sin duda alguna, en la Inglaterra del último tercio del siglo XVII, en tal caso, apenas este modo de producción haya logrado zafar hasta cierto punto de la mera subsunción de la agricultura al capital, y no bien se haya verificado el mejoramiento de la agricultura y la disminución de los costos de producción, todo lo cual está necesariamente vinculado con el desarrollo de dicho modo de producción, se operaría una nivelación en virtud de una reacción, de una baja en el precio de los productos agrícolas, tal como ocurrió en Inglaterra durante la primera mitad del siglo XVIII.

Por consiguiente, no es posible explicar la renta por esta vía tradicional, como un excedente por encima de la ganancia media. Sean cuales fueren las circunstancias históricamente preexistentes bajo las cuales pueda aparecer en primera instancia, una vez que la renta ha echado raíces ya sólo puede tener lugar bajo las condiciones modernas anteriormente desarrolladas.

Por último cabe señalar aún, respecto a la transformación de la renta en productos en la renta dineraria, que con ella la renta capitalizada —el precio del suelo— y por ende la enajenabilidad y enajenación del mismo se convierten en un factor esencial, y que de esta suerte no sólo el sujeto anteriormente obligado a abonar una renta puede transformarse en propietario campesino independiente, sino que también poseedores de dinero urbanos y otros pueden comprar propiedades para arrendarlas tanto a campesinos como a capitalistas, y disfrutar de la renta como de una forma del interés de su capital así invertido; que también esta circunstancia ayuda a fomentar la transformación del modo anterior de explotación, de la relación entre propietario y agricultor real, y de la propia renta.

V) *El régimen de aparcería y la propiedad parcelaria campesina*^a

Hemos llegado aquí al cabo de nuestra serie de desarrollos acerca de la renta.

En todas estas formas de la renta de la tierra —renta en trabajo, renta en productos, renta dineraria (en cuanto forma meramente trasmutada de la renta en productos)— siempre se presupone a quien abona la renta como el poseedor y cultivador real de la tierra, y cuyo plustrabajo impago pasa directamente a manos del terrateniente. Inclusive en la última forma, la de la renta en dinero —en tanto ésta sea pura, es decir mera forma trasmutada de la renta en productos— ello no sólo es posible, sino que se da en forma efectiva.

Como forma de transición entre la forma originaria de la renta y la renta capitalista puede considerarse al sistema de aparcería o medianería, en el que el cultivador (arrendatario) provee, además de su trabajo (propio o ajeno), una parte del capital de explotación, y el terrateniente, además de la tierra, otra parte del capital de explotación (por ejemplo, el ganado), dividiéndose el producto en determinadas proporciones, que varían según los diversos países, entre el granjero y el terrateniente. Para una explotación capitalista plena al arrendatario le falta aquí, por una parte, el capital suficiente. Por la otra, la parte que obtiene aquí el terrateniente no tiene la forma pura de la renta. Puede incluir, en efecto, el interés sobre el capital que ha adelantado y una renta excedentaria. También puede absorber de hecho todo el plustrabajo del arrendatario, o bien puede dejarle una mayor o menor participación en ese plustrabajo. Pero lo fundamental es que, en este caso, la renta ya no aparece como la forma normal del plusvalor en general. Por una parte el granjero, sin que importe si emplea solamente trabajo propio o también trabajo ajeno, debe tener derecho a una parte del producto, no en su calidad de trabajador, sino como poseedor de una parte de los instrumentos de trabajo, en cuanto capitalista de sí mismo. Por otro lado, el terrateniente no

^a Subtítulo de Engels (manuscrito I, p. 466; R 1412/2).

reclama su parte exclusivamente fundado en su propiedad del suelo, sino también como prestamista de capital.^{44 [bis]}

Un resto de la antigua propiedad común del suelo, que se había conservado luego de la transición a la economía campesina independiente en Polonia y Rumania, por ejemplo, sirvió allí como pretexto para provocar la transición a las formas inferiores de la renta. Una parte del suelo pertenece a los campesinos individuales, quienes lo cultivan en forma autónoma. Otra porción se cultiva colectivamente y crea un plusproducto que sirve en parte para solventar gastos comunitarios, en parte como reserva para casos de malas cosechas, etc. Estas dos últimas partes del plusproducto, y finalmente todo el plusproducto junto con el suelo en el que creciera son usurpadas poco a poco por funcionarios estatales y por particulares, y los propietarios campesinos, originariamente libres, cuya obligación de cultivar en común ese suelo se mantiene en pie, se transforman así en personas obligadas a prestaciones personales o al pago de renta en productos, mientras que los usurpadores de las tierras comunes se transforman en los terratenientes no sólo de la tierra comunal usurpada, sino también de las mismas propiedades campesinas.

No necesitamos considerar aquí más en detalle la economía esclavista (que también recorre una escala que va desde la esclavitud patriarcal, predominantemente orientada hacia el autoconsumo, hasta el sistema de plantación propiamente dicho, que trabaja para el mercado mundial) ni en el sistema de haciendas en el cual el terrateniente efectúa el cultivo por cuenta propia, posee todos los instrumentos de producción y explota el trabajo de jornaleros, libres o no, pagados en especie o en dinero. Aquí coinciden terratenientes y propietarios de los instrumentos de producción, y por ende también el explotador directo de los trabajadores que se cuentan entre esos elementos de producción. Asimismo coinciden la renta y la ganancia, no se verifica una separación entre las diversas formas del plusvalor. Todo el plustrabajo de los trabajadores, que se presenta aquí en el plusproducto, les es directamente extraído a éstos por el propietario de todos los instrumentos de producción, entre los cuales se cuentan el suelo y, en la forma originaria de la esclavitud, los propios

⁴⁴ [bis] Cfr. Buret, Tocqueville, Sismondi.^[240]

productores directos. Allí donde predomina la concepción capitalista, como en las plantaciones americanas,^a todo ese plusvalor se concibe como ganancia; allí donde no existe ni el propio modo capitalista de producción, ni la correspondiente manera de concebir las cosas ha sido importada desde los países capitalistas, se manifiesta como renta. De cualquier modo, esta forma no ofrece dificultad alguna. El ingreso del terrateniente, sea cual fuere el nombre que se le dé, el plusproducto disponible del que se ha apropiado, es aquí la forma normal y dominante en la que es apropiado directamente todo el plustrabajo impago, y la propiedad de la tierra constituye la base de esta apropiación.

En segundo término tenemos la *propiedad parcelaria*. En ella, el campesino es al mismo tiempo libre propietario de su suelo, que se presenta como su instrumento principal de producción, como el campo ocupacional indispensable de su trabajo y de su capital. En esta forma no se paga arriendo; por consiguiente, la renta no aparece como una forma separada del plusvalor, pese a que en países donde, en lo demás, el modo capitalista de producción está desarrollado, aquélla se presenta como plusganancia por comparación con otros ramos de la producción, pero como plusganancia que recae en el campesino, como sucede en general con todo el producido de su trabajo.

Esta forma de la propiedad del suelo presupone, al igual que en las formas previas y más antiguas de la misma, que la población rural posee gran preponderancia numérica sobre la urbana, es decir que, aun cuando en lo demás impere el modo capitalista de producción, está relativamente poco desarrollado, por lo que predomina la fragmentación de capitales, ya que también en los otros ramos de la producción la concentración de los capitales se mueve dentro de límites estrechos. Por la índole de los hechos, en este caso una parte preponderante del producto agrario debe ser consumido, en cuanto medio directo de subsistencia, por sus propios productores, los campesinos, y sólo el excedente por encima de ello entrará como mercancía en el comercio con las ciudades. Comoquiera que está regulado aquí el precio medio de mercado del pro-

^a Es muy posible, aunque no seguro, que Marx utilice aquí el adjetivo "amerikanisch" en el sentido de "nordamerikanisch".

ducto agrícola, la renta diferencial —una parte excedentaria del precio de las mercancías para las tierras mejores o mejor situadas— debe existir, obviamente, de la misma manera que en el modo capitalista de producción. Inclusive si esta forma se da en situaciones sociales en las que aún no se ha desarrollado ningún precio de mercado general, esta renta diferencial existe; se manifiesta entonces en el plusproducto excedentario. Sólo que afluye a los bolsillos del campesino cuyo trabajo se realiza bajo condiciones naturales más favorables. Precisamente en esta forma, en la que el precio del suelo entra como elemento de los costos de producción efectivos para el campesino, puesto que, al proseguir el desarrollo de esta forma, en caso de divisiones sucesorias, se recibe el suelo a cambio de cierto valor en dinero, o en caso de constante cambio, tanto de la propiedad entera como de sus porciones integrantes, el suelo resulta comprado por el propio cultivador, en la mayor parte de los casos por toma de dinero sobre hipoteca; es decir, cuando el precio de la tierra —no otra cosa que la renta capitalizada— es un elemento presupuesto, y por ello la renta parece existir independientemente de toda diferenciación en la fertilidad y ubicación del suelo; precisamente aquí, decíamos, cabe suponer, término medio, que no existe una renta absoluta, es decir que el suelo peor no abona renta alguna; pues la renta absoluta presupone o bien un excedente realizado del valor del producto por encima de su precio de producción, o bien un precio monopolístico excedentario por encima del valor del producto. Pero puesto que aquí la economía agrícola consiste las más de las veces en la explotación del agro para la subsistencia directa, y el suelo cuenta como campo de ocupación imprescindible para el trabajo y el capital de la mayor parte de la población, sólo bajo condiciones extraordinarias alcanzará su valor el precio regulador de mercado del producto; pero por regla general este valor estará por encima del precio de producción, debido al predominio del elemento del trabajo vivo, pese a que este excedente del valor por encima del precio de producción volverá a estar restringido por la baja composición, también del capital no agrícola, en países de economía parcelaria predominante. Como límite de la explotación para el campesino parcelario no aparece, por una parte, la ganancia media del capital, en tanto es un pequeño capitalista; ni tampoco,

por la otra, la necesidad de una renta, en tanto es terrateniente. En su condición de pequeño capitalista no aparece para él, como límite absoluto, otra cosa que el salario que se abona a sí mismo, previa deducción de los costos propiamente dichos. Mientras el precio del producto cubra su salario, cultivará su campo, y ello inclusive y a menudo hasta llegar a un mínimo físico del salario. En lo que a su calidad de terrateniente respecta, desaparece para él la barrera de la propiedad, que sólo puede tornarse efectiva por oposición al capital separado de ella (inclusive el trabajo), al erigir un obstáculo contra su inversión. De cualquier manera, el interés del precio de la tierra, que las más veces debe abonarse aún a un tercero —al acreedor hipotecario— constituye una limitación. Pero este interés puede pagarse precisamente a partir de la parte del plus-trabajo que bajo condiciones capitalistas constituiría la ganancia. La renta anticipada en el precio de la tierra y en el interés abonado por él no puede ser entonces otra cosa que una parte del plus-trabajo capitalizado del campesino por encima del trabajo indispensable para su subsistencia, sin que ese plus-trabajo se realice en una parte de valor de la mercancía igual a toda la ganancia media, y menos aun en un excedente por encima del plus-trabajo realizado en la ganancia media, en una plusganancia. La renta puede ser una deducción de la ganancia media o inclusive la única parte de la misma que se realiza. Por consiguiente, para que el campesino parcelario cultive su campo o compre tierra destinada al cultivo, no es necesario, pues, como ocurre en el modo normal de producción capitalista, que el precio de mercado del producto agrícola se eleve lo suficiente como para arrojar la ganancia media para él, y menos aun un excedente por encima de esa ganancia media fijado en la forma de la renta. Por lo tanto, no es necesario que aumente el precio de mercado, ni hasta el valor ni hasta el precio de producción de su producto. Es ésta una de las causas por la cual el precio de los cereales es más bajo en países de propiedad parcelaria predominante que en países de modo capitalista de producción. Parte del plus-trabajo de los campesinos que laboran bajo las condiciones más desfavorables se dona gratuitamente a la sociedad, y no entra en la regulación de los precios de producción o en la formación del valor en general. Ese precio más bajo es, entonces, un resultado de la pobreza de

los productores, y en modo alguno de la productividad de su trabajo.

Esta forma de la libre propiedad parcelaria de campesinos que cultivan sus propias tierras, en cuanto forma normal y dominante, constituye por una parte el fundamento económico de la sociedad en los mejores tiempos de la antigüedad clásica y la encontramos entre los pueblos modernos como una de las formas que surgen al disolverse la propiedad feudal de la tierra. Tal el caso de la *yeomanry* en Inglaterra, del estamento campesino en Suecia, de los campesinos de Francia y del oeste de Alemania. No hablamos aquí de las colonias, ya que en ellas el campesino independiente se desarrolla en otras condiciones.^a

La libre propiedad del campesino que trabaja por su propia cuenta es, evidentemente, la forma más normal de la propiedad de la tierra para la explotación en pequeña escala, es decir, para un modo de producción en que la posesión del suelo es una condición de la propiedad, por parte del trabajador, del producto de su propio trabajo, y en la cual, ya sea propietario libre o vasallo, el agricultor siempre debe producir sus medios de subsistencia para sí mismo, independientemente, como trabajador aislado con su familia. La propiedad de la tierra es tan necesaria para el completo desenvolvimiento de este modo de explotación como lo es la propiedad del instrumento para el libre desarrollo de la actividad artesanal. Dicha propiedad constituye aquí la base para el desarrollo de la independencia personal. Es un punto de transición necesario para el desarrollo de la propia agricultura. Las causas que lo hacen sucumbir revelan su limitación. Son ellas: la aniquilación de la industria domiciliaria rural, que constituye su complemento normal, como consecuencia del desarrollo de la gran industria; el paulatino empobrecimiento y agotamiento del suelo sometido a este cultivo; la usurpación, por parte de grandes terratenientes, de la propiedad comunal, que constituye por doquier el segundo complemento de la economía parcelaria, pues sólo ella le permite el criar ganado; la competencia del cultivo en gran escala, practicado como economía de plantación o como explotación capitalista. Las mejoras

^a Esta última frase figura entre paréntesis en el manuscrito (t, p. 469). (Véase R 1417/1.)

en la agricultura —que por una parte provocan un descenso en los precios de los productos agrícolas, mientras que por la otra requieren mayores desembolsos y más abundantes condiciones objetivas de producción— también coadyuvan a ello, como ocurrió en Inglaterra durante la primera mitad del siglo XVIII.

La propiedad parcelaria excluye, por su índole, el desarrollo de las fuerzas productivas sociales del trabajo, las formas sociales del trabajo, la concentración social de los capitales, la ganadería en gran escala y la aplicación avanzada de la ciencia.

La usura y el sistema impositivo necesariamente han de empobrecerla por doquier. El desembolso del capital en el precio del suelo sustrae dicho capital al cultivo. La infinita fragmentación de los medios de producción y el aislamiento de los propios productores. La monstruosa dilapidación de las fuerzas humanas. El progresivo empobrecimiento de las condiciones de producción y el encarecimiento de los medios de producción constituyen una ley necesaria de la propiedad parcelaria. La desgracia que constituyen los años más fructíferos para este modo de producción.⁴⁵

Uno de los males específicos de la agricultura en pequeña escala, cuando la misma se halla vinculada con la libre propiedad de la tierra, surge del hecho de que el cultivador desembolsa un capital en la compra del suelo. (Lo mismo se aplica a la forma de transición en la cual el gran hacendado desembolsa primeramente un capital para comprar tierras, y luego para explotarlo él mismo en cuanto su propio arrendatario.) Dada la movilidad que adquiere aquí la tierra como mera mercancía, aumentan los cambios de posesión,⁴⁶ de modo que a cada nueva generación, a cada partición sucesoria, la tierra entra nuevamente como inversión de capital, desde el punto de vista del campesino, es decir que se convierte en tierra comprada por él. En este caso, el precio de la tierra conforma un elemento predominante de los costos de producción individuales improductivos o del precio de costo del producto para los productores individuales.

⁴⁵ Véase, en Tooke, el discurso de la corona pronunciado por el rey de Francia.^[241]

⁴⁶ Véase Mounier y Rubichon.^[242]

El precio de la tierra no es otra cosa que la renta capitalizada, y por ende anticipada. Si la agricultura se explota de manera capitalista, de modo que el terrateniente sólo percibe la renta y el arrendatario no abona por el suelo otra cosa que esa renta anual, resulta palmario que el capital invertido por el propio terrateniente en la compra del suelo es para él, por cierto, una inversión de capital que devenga interés, pero que nada tiene que ver en absoluto con el capital invertido en la propia agricultura. No constituye una parte del capital operante aquí, ni del fijo ni del circulante;⁴⁷ por el contrario, sólo le proporciona al comprador un título a la percepción de la renta anual, pero nada tiene que ver, en absoluto, con la producción de esa renta. Pues el comprador de la tierra le abona el capital precisamente a quien la vende, y el vendedor renuncia por ello a su propiedad del suelo. Por consiguiente, el capital no existe ya como capital del comprador, pues éste ha dejado de tenerlo; por lo tanto, no se cuenta entre el capital que de alguna manera puede invertir en el propio suelo. El que la tierra haya sido adquirida cara o barata, o que la haya recibido en forma gratuita, en nada altera el capital invertido por el arrendatario en la explotación, y en nada modifica la renta, sino que sólo modifica lo siguiente: si se le aparece como interés o no interés, como un interés alto o bajo.

Tomemos, por ejemplo, la economía esclavista. El precio que se abona en este caso por el esclavo no es otra cosa que el plusvalor o ganancia, anticipado y capitalizado, que ha de extraerse de él. Pero el capital abonado en la compra del esclavo no pertenece al capital mediante el cual se extrae del esclavo la ganancia, el plustrabajo. Por el

⁴⁷ El doctor H. Maron (en *Extensiv oder Intensiv?* {no hay mayores precisiones acerca de este opúsculo})^[243] parte del supuesto falso de aquellos a quienes combate. Supone que el capital invertido en la compra del suelo es "capital de inversión", y disputa entonces acerca de las respectivas definiciones de capital de inversión y capital de explotación, es decir de capital fijo y circulante. Todas sus ideas, harto elementales, acerca del capital en general —que por lo demás resultan disculpables en alguien que no es un economista, dado el estado de la "teoría económica nacional" alemana— le ocultan el hecho de que este capital no es capital de inversión ni de explotación; del mismo modo que el capital que alguien invierte en la bolsa en la compra de acciones o de títulos estatales, y que para él, personalmente, representa una inversión de capital, no se halla "invertido" en ramo alguno de la producción.

contrario. Es capital que el poseedor de esclavos ha enajenado, deducción del capital del que dispone en la producción real. Ha cesado de existir para él, exactamente de la misma manera en que el capital desembolsado en la compra del suelo ha cesado de existir para la agricultura. La mejor prueba la constituye el hecho de que sólo vuelve a cobrar existencia para el poseedor de esclavos o para el terrateniente una vez que vuelve a vender al esclavo o el suelo. Pero entonces se produce la misma situación para el comprador. La circunstancia de que ha comprado el esclavo, no lo capacita aún, sin más ni más, para explotarlo. Sólo lo capacita para ello un capital adicional, que se encuentra dentro de la propia economía esclavista.

Un mismo capital no existe dos veces, una en manos del vendedor de la tierra y la otra en las de su comprador. Pasa de manos del comprador a las del vendedor, y con ello queda concluido el asunto. El comprador no tiene ahora un capital, sino, en su lugar, un bien inmueble. La circunstancia de que la renta obtenida ahora por la inversión real del capital en ese bien inmueble sea calculada por el nuevo propietario de la tierra como interés del capital que no ha invertido en ella, sino que ha cedido para su adquisición, no altera ni en lo mínimo la naturaleza económica del factor tierra, del mismo modo que la circunstancia de que alguien haya abonado £ 1.000 por consolidados al tres por ciento nada tiene que ver con el capital de cuyos réditos se abonan los intereses de la deuda estatal.

De hecho, el dinero desembolsado para la compra de la tierra, exactamente de la misma manera que el dinero desembolsado en la compra de títulos del estado, sólo es capital *en sí*, de la misma forma que sobre la base del modo capitalista de producción toda suma de valor es capital en sí, capital potencial. Lo que se ha abonado por la tierra, al igual que por los títulos estatales o por otras mercancías compradas, es una suma de dinero. Ésta es capital en sí porque puede ser transformada en capital. Del uso que de ella haga el vendedor dependerá si el dinero que ha obtenido se transforma realmente en capital o no. Para el comprador nunca podrá ya obrar como tal, al igual que cualquier otro dinero que haya gastado definitivamente. En sus cálculos figura para él como capital que devenga interés, porque las entradas que obtiene como renta del suelo o como interés por la deuda estatal las calcula como

interés del dinero que le ha costado la compra del título sobre ese rédito. En cuanto capital sólo podrá realizarlo mediante su reventa. Pero entonces otra persona, el nuevo comprador, ingresará en la situación en que se hallaba aquél, y no hay cambio de dueños que pueda hacer que el dinero así desembolsado se transforme en capital real para quien lo desembolsa.

En la pequeña propiedad de la tierra se fortalece mucho más aun la ilusión de que la propia tierra tiene valor, y que por ello entra como capital en el precio de producción del producto, exactamente de la misma manera que una máquina o que una materia prima. Pero hemos visto que sólo en dos casos la renta, y por ende la renta capitalizada, el precio de la tierra, puede entrar como factor determinante en el precio del producto agrícola. En el primero, si el valor del producto agrario, a causa de la composición del capital agrícola —un capital que nada tiene en común con el capital desembolsado para la compra de la tierra— se halla por encima de su precio de producción, y las condiciones de mercado permiten al terrateniente valorizar esta diferencia. En segundo lugar, si existe un precio monopólico. Y ambos casos se dan menos que nunca en la economía parcelaria y en la pequeña propiedad del suelo, pues precisamente allí la producción habrá satisfecho en muy gran parte las propias necesidades, transcurriendo independientemente de la regulación por parte de la tasa general de ganancia. Incluso si la explotación parcelaria se lleva a cabo en suelo arrendado, el arriendo comprende, mucho más que bajo otras circunstancias cualesquiera, una parte de la ganancia, e inclusive una deducción del salario; entonces sólo nominalmente es una renta, y no la renta como categoría autónoma con respecto al salario y la ganancia.

Por consiguiente, el desembolso de capital dinerario para la compra de la tierra no es una inversión de capital agrícola. Es, *pro tanto* [en proporción], una reducción del capital del que pueden disponer los pequeños campesinos en su propia esfera de producción. Ese desembolso reduce *pro tanto* el volumen de sus medios de producción, por lo que estrecha la base económica de la reproducción. Somete al pequeño campesino a la usura, ya que en esa esfera, en general, el crédito propiamente dicho es poco importante. Es un obstáculo para la agricultura, aun si esa

compra se verifica en el caso de grandes haciendas. De hecho contradice al modo capitalista de producción, que en general es indiferente a la circunstancia del endeudamiento del terrateniente, sin que nada importe que haya heredado o comprado su finca. En sí, el hecho de que el propietario se embolse personalmente la renta o deba abonársela, a su vez, a sus acreedores hipotecarios, es algo que no altera en nada el manejo de la finca arrendada.

Hemos visto que, con una renta del suelo dada, el precio de la tierra está regulado por el tipo de interés. Si éste es bajo, el precio de la tierra será elevado, y viceversa. Por lo tanto; normalmente deberían coincidir un precio elevado de la tierra y un bajo tipo de interés, de modo que, si el campesino compró el suelo a un precio elevado, a causa de la baja tasa de interés, ese mismo bajo tipo de interés también debería procurarle capital de explotación a crédito, en condiciones ventajosas. En la realidad, las cosas se dan de otra manera cuando predomina la propiedad parcelaria. En primer lugar, las leyes generales del crédito no se adecuan al campesino, ya que las mismas presuponen al productor como capitalista. En segundo término, donde predomina la propiedad parcelaria —no hablamos aquí de colonias— y el agricultor parcelario constituye la columna vertebral de la nación, la formación de capital, vale decir la reproducción social, es relativamente débil, y más aun lo es la formación de capital dinerario prestable en el sentido anteriormente expuesto. Tal formación presupone la concentración y la existencia de una clase de ricos capitalistas ociosos (Massie^[244]). Tercero, allí donde la propiedad de la tierra constituye una condición vital para la mayor parte de los productores y un campo de inversión imprescindibles para su capital, se acrecienta el precio del suelo, independientemente del tipo de interés y a menudo en forma inversamente proporcional al mismo, debido a que la demanda de propiedad de la tierra predomina sobre su oferta. En este caso, vendido en parcelas el suelo alcanza un precio muchísimo más elevado que en la venta de grandes extensiones, porque aquí es grande el número de pequeños compradores, y pequeño el número de grandes compradores (*Bandes Noires*, Rubichon;^[245] Newman^[246]). Por todas estas razones aumenta aquí el precio de la tierra con un tipo de interés relativamente alto. Al interés relativamente bajo

que extrae aquí el campesino del capital desembolsado en la compra de la tierra (Mounier), corresponde, por el lado opuesto, el elevado, usurario tipo de interés que él mismo debe abonar a sus acreedores hipotecarios. El sistema irlandés presenta el mismo fenómeno, sólo que de otra forma.

Este elemento, de por sí ajeno a la producción —el precio de la tierra— puede elevarse aquí hasta un nivel en el que imposibilite la producción. (Dombasle.)

El hecho de que el precio de la tierra desempeñe semejante papel, el que la compra y venta del suelo, la circulación de la tierra como una mercancía se desarrolle hasta este volumen, es prácticamente consecuencia del desarrollo del modo capitalista de producción, en la medida en que en él la mercancía se convierte en la forma general de todo producto y de todos los instrumentos de producción. Por otra parte, este desenvolvimiento sólo acontece allí donde el modo capitalista de producción no se desarrolla más que en forma restringida, sin desplegar todas sus peculiaridades; precisamente porque se basa en el hecho de que la agricultura ya no está sometida —o aún no lo está— al modo capitalista de producción, sino a un modo de producción proveniente de formas sociales caducas. Por consiguiente, las desventajas del modo capitalista de producción, con su dependencia del productor con respecto al precio dinerario de su producto, coinciden aquí con las desventajas emanadas del desarrollo incompleto del modo capitalista de producción. El campesino se convierte en comerciante e industrial, sin las condiciones bajo las cuales puede producir su producto en calidad de mercancía.

El conflicto entre el precio del suelo en cuanto elemento del precio de costo para el productor, y no elemento del precio de producción para el producto (aunque la renta entre como factor determinante en el precio del producto agrícola, la renta capitalizada que se adelanta por 20 o más años no entra en él, determinándolo, en modo alguno) es sólo una de las formas en las que se presenta, en general, la contradicción entre la propiedad privada del suelo y una agricultura racional, una utilización social normal del suelo. Pero, por otra parte, la propiedad privada del suelo, y por ende que a los productores directos se les expropie la tierra —la propiedad privada del suelo por parte de unos,

lo que implica la no propiedad de los otros—, es el fundamento del modo capitalista de producción.

Aquí, en el cultivo en pequeña escala, el precio de la tierra, forma y resultado de la propiedad privada del suelo, se manifiesta como barrera a la propia producción. En la agricultura en gran escala y en la propiedad del suelo en gran escala, fundada en el modo capitalista de producción, la propiedad también se manifiesta como una barrera, porque restringe al arrendatario en su inversión productiva de capital, que en última instancia no lo beneficia a él, sino al terrateniente. En ambas formas, el lugar del tratamiento consciente y racional del suelo en cuanto propiedad colectiva eterna, condición inalienable de existencia y reproducción de la serie de generaciones humanas que se relevan unas a otras es ocupado por la explotación y despilfarro de las fuerzas del suelo (prescindiendo de la circunstancia de que se hace depender la explotación no del nivel alcanzado por el desarrollo social, sino de las circunstancias fortuitas y dispares de los productores individuales). En el caso de la pequeña propiedad, ello ocurre por falta de medios y de conocimientos científicos para la aplicación de la fuerza productiva social del trabajo. En el caso de la gran propiedad, sucede ello porque se explotan esos medios con el objetivo de que arrendatarios y propietarios se enriquezcan con la mayor rapidez posible. En uno y otro caso, por la dependencia con respecto al precio de mercado.

Toda crítica a la pequeña propiedad de la tierra se resuelve, en última instancia, en la crítica a la propiedad privada como barrera y obstáculo opuestos a la agricultura. Otro tanto ocurre con cualquier crítica que, a la inversa, se haga de la gran propiedad de la tierra. Como es natural, en ambos casos se prescinde aquí de consideraciones políticas subsidiarias. Esa barrera y ese obstáculo que toda propiedad privada del suelo opone a la producción agrícola y al tratamiento racional, a la conservación y mejoramiento de la propia tierra, se desarrolla en uno y otro caso sólo en diferentes formas, y en la disputa acerca de esas formas específicas del mal se olvida su razón última.

La pequeña propiedad del suelo presupone que la parte inmensamente mayor de la población es rural, y que predomina no el trabajo social, sino el trabajo aislado; que,

por consiguiente, bajo tales circunstancias queda excluida la riqueza y el desarrollo de la reproducción, tanto de sus condiciones materiales como espirituales, y por ende asimismo las condiciones de un cultivo racional. Por el otro lado, la gran propiedad del suelo reduce la población agrícola a un mínimo en constante disminución, oponiéndole una población industrial en constante aumento, haciéndola en las ciudades; de ese modo engendra condiciones que provocan un desgarramiento insanable en la continuidad del metabolismo social, prescrito por las leyes naturales de la vida, como consecuencia de lo cual se dilapida la fuerza del suelo, dilapidación ésta que, en virtud del comercio, se lleva mucho más allá de las fronteras del propio país. (Liebig.)

Si la pequeña propiedad del suelo crea una clase de bárbaros situados a medias fuera de la sociedad, que aúna toda la tosquedad de las formaciones sociales primitivas con todos los tormentos y todas las miserias de los países civilizados, la propiedad del suelo en gran escala socava la fuerza de trabajo en la última región en la que se asila su energía natural, y donde se almacena como fondo de reserva para la renovación de la energía vital de las naciones: en el propio campo. La gran industria y la agricultura industrialmente explotada en gran escala operan en forma conjunta. Si en un principio se distinguen por el hecho de que la primera devasta y arruina más la fuerza de trabajo, y por ende la fuerza natural del hombre, mientras que la segunda depreda en forma más directa la fuerza natural del suelo, en el curso ulterior de los sucesos ambas se estrechan la mano, puesto que el sistema industrial rural también extenúa a los obreros, mientras que la industria y el comercio, por su parte, procuran a la agricultura los medios para el agotamiento del suelo.