

Traducción de
WENCESLAO ROGÉS

CARLOS MARX

TEORÍAS SOBRE LA PLUSVALÍA I

Tomo IV de El Capital



FONDO DE CULTURA ECONÓMICA
MÉXICO

//243/ En contra de esto, Verri llama la atención hacia la constante pobreza de los *contadini** en contraste con el enriquecimiento progresivo de los *artigiani*** y prosigue así:

“Esto demuestra que quien se dedica a la industria obtiene en el precio que recibe, no sólo la reposición de lo que ha consumido, sino algo más, y este algo más es una nueva cantidad de valor, creado en la producción anual” (l. c., pág. 26). “Por tanto, el nuevo valor creado es la parte del precio del producto agrícola o industrial que aquéllos aportan una vez cubiertos el valor originario de los materiales y los costos de consumo necesarios durante su elaboración. En la agricultura, es necesario deducir la simiente y el consumo del agricultor, y en la manufactura la materia prima y el consumo del trabajador manufacturero, lo que quiere decir que el nuevo valor anualmente creado equivale a la parte restante” (l. c., págs. 26 s.).

* Campesinos.
** Artesanos.

[CAPÍTULO III]

ADAM SMITH

[1. Dos distintas determinaciones del valor, en Smith: determinación del valor por la cantidad de trabajo invertido que se contiene en una mercancía y su determinación por la cantidad de trabajo vivo que a cambio de esta mercancía puede comprarse]

A[DAM] Smith, como todos los economistas *worth speaking of*,* acepta de los fisiócratas el salario *average*** que él llama el *prix naturel du salaire****

“El hombre está obligado a vivir de su trabajo y su salario tiene que alcanzar, por lo menos, para asegurar su existencia. En la mayoría de los casos, tiene que ser, incluso, algo mayor, ya que de otro modo no estaría en condiciones de criar hijos, y la especie de los trabajadores se extinguiría a la vuelta de la primera generación” ([*Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, París, 1802], t. I, l. I, cap. VIII, pág. 136).

Adam Smith hace constar expresamente que el desarrollo de la productividad del trabajo no favorece al mismo trabajador. Así lo dice en el l. I, cap. VIII [*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*], ed. McCulloch, Londres, 1828:

“El producto del trabajo constituye la remuneración natural o el salario del obrero. En el estado de cosas originario que precede tanto a la *apropiación de la tierra* como a la *acumulación de capital*, el producto íntegro del trabajo le pertenece al trabajador. No hay un terrateniente ni un patrono con el que tenga que repartir. Si este estado de cosas hubiese perdurado, el salario del trabajo *habría ido en aumento con todo el incremento de su productividad* debido a la *división del trabajo*. Todas las cosas habrían ido abaratando, gradualmente” (o, en todo caso, *all those things requiring a smaller quantity of labour for their reproduction, but they “would” not only have become cheaper; they have, in point of fact, become cheaper*).**** “Serían el producto de una cantidad menor de trabajo; y, como las mercancías creadas por cantidades de trabajo iguales pueden, en este estado de cosas, cambiarse naturalmente entre sí, se las habría podido cambiar igualmente, por //244/ una cantidad menor... Sin embargo, este estado de cosas originario, en que el trabajador se beneficiaba con todo el producto de su trabajo, *no podía sobrevivir al momento en que, por vez primera, fue apropiada la tierra y acumulado el capital*. De ahí que terminara mucho antes de que se alcanzaran los más grandes progresos en el incremento de la productividad del trabajo, y resultaría ocioso pararse a investigar

* Dignos de ser mencionados.

** Medio.

*** Precio natural del salario.

**** Todas aquellas cosas que requieren menor cantidad de trabajo para su reproducción, pero no sólo no “habían” resultado, sino que en realidad resultan más baratas.

cómo habría podido influir dicho estado de cosas en la remuneración o el salario del trabajo" (t. I, págs. 108 s.).

A[dam] Smith indica aquí, con mucha finura, que la productividad del trabajo sólo comienza a desarrollarse realmente en gran escala a partir del momento en que el trabajo pasa a ser trabajo asalariado y en que las condiciones del trabajo se enfrentan a él, de una parte, como propiedad de la tierra y, de otra parte, como capital. Por tanto, la productividad del trabajo comienza a desarrollarse cuando se dan ya aquellas condiciones en que el trabajador no puede apropiarse por sí mismo los resultados de su trabajo. De ahí que resulte totalmente ocioso indagar cómo este incremento de la productividad habría influido o podido influir sobre los *wages*,* que aquí se suponen iguales al producto del trabajo, bajo el supuesto de que el producto del trabajo (o el valor de este producto) perteneciese al mismo obrero.

A[dam] Smith se halla muy influido por las ideas de la fisiocracia y hay en su obra partes enteras tomadas de los fisiócratas y que se hallan en total contradicción con los puntos de vista personales expresados por él. Tal ocurre, por ejemplo, en la teoría de la renta de la tierra, etc. Aquí haremos caso omiso de estas partes de su obra que no interesan a nuestro objeto, que no son características de él y en las que mantiene simplemente las posiciones de los fisiócratas.²⁴

Ya en la primera parte de este estudio, al tratar del análisis de la mercancía,²⁵ hemos puesto de manifiesto las vacilaciones en que incurre A[dam] Smith al determinar el valor de cambio, sobre todo cuando unas veces confunde y otras veces desplaza la determinación del valor de las mercancías por la cantidad del trabajo necesario para su producción con la cantidad de trabajo vivo con que puede comprarse la mercancía o, lo que viene a ser igual, con la cantidad de mercancía por la que puede comprarse una determinada cantidad de trabajo vivo. Al proceder así, erige el *valor de cambio* del trabajo en medida del valor de las mercancías. En realidad, en el *salario*, puesto que éste es igual a la cantidad de mercancías con que puede comprarse una determinada cantidad de trabajo vivo o igual a la cantidad de trabajo que puede comprarse con una determinada cantidad de mercancías. El valor del trabajo o, mejor dicho, de la fuerza de trabajo cambia al igual que el de cualquier otra mercancía y en nada se distingue específicamente del valor de otras, cualesquiera que ellas sean. El valor se convierte, aquí, en medida y explicación del valor; se trata, por tanto, de un *cercle vicieux*.**

Pero en el transcurso de nuestra exposición veremos que esta inseguridad y esta confusión entre determinaciones totalmente heterogéneas no entorpecen las investigaciones de Smith acerca de la naturaleza y el origen de la plusvalía, ya que, en realidad, aun sin darse cuenta de ello, en todos sus argumentos, se atiene a la certera determinación del valor de cambio de las mercancías, a saber: a su determinación por la cantidad o el tiempo de trabajo contenido en ellas. /244//

* Salarios.

** Círculo vicioso.

//VII-283a/ <Podríamos ilustrar mediante numerosos ejemplos la frecuencia con que Smith, en el transcurso de su obra, allí donde explica realmente los hechos, concibe como valor y determinante del valor la cantidad de trabajo contenida en el producto. Una parte de ellos la encontramos citada en Ricardo.²⁶ En ello se basa toda su teoría acerca de la influencia que sobre el precio de la mercancía ejercen la división del trabajo y el perfeccionamiento de la maquinaria. Baste con citar aquí un pasaje. [En el] cap. XI, l. I, habla A[dam] Smith del abaratamiento de muchas de las mercancías manufacturadas de su tiempo, comparadas con las de siglos anteriores, para concluir con las siguientes palabras:

"Costaba una cantidad de trabajo mucho mayor //283b/ el llevar la mercancía al mercado; y, una vez allí, necesariamente tenía que obtener a cambio el precio de una cantidad de trabajo mucho mayor" ([*Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, París, 1802], t. II, págs. 156).> /VII-283b//

//VI-245/ En segundo lugar, esta contradicción y el paso de un tipo de explicación a otro, en A[dam] Smith, respondía a un problema más profundo, que Ricardo, al poner de manifiesto esta contradicción, no tuvo en cuenta debidamente, razón por la cual no podía resolverlo. Supongamos que todos los trabajadores sean productores de mercancías y que, además de producir sus mercancías, las vendan. El valor de estas mercancías se determina por el tiempo de trabajo necesario contenido en ellas. Por tanto, si las mercancías se venden por su valor, tendremos que el trabajador, con una mercancía que es el producto de doce horas de trabajo, volverá a comprar un tiempo de trabajo de doce horas bajo la forma de otra mercancía, es decir, un tiempo de trabajo de doce horas materializado en otro valor de uso. Por tanto, el valor de su trabajo equivale al valor de su mercancía, es decir, al producto de doce horas de trabajo. Y ello no cambia en lo más mínimo por la venta y la reventa, por todo el proceso del cambio o la metamorfosis de la mercancía. Lo único que esto hace cambiar es la forma del valor de uso en que toman cuerpo estas doce horas de trabajo. Por consiguiente, el valor del trabajo equivale al valor del producto de éste. En primer lugar, con las mercancías —siempre y cuando que se cambien con arreglo a su valor— se cambian cantidades iguales de trabajo materializado. Y, en segundo lugar, se cambia una determinada cantidad de trabajo vivo por una cantidad igual de trabajo materializado, ya que, de una parte, el trabajo vivo se materializa en un producto, en una mercancía, perteneciente al trabajador y, de otra parte, esta mercancía se cambia, a su vez, por otra mercancía en que se contiene una cantidad de trabajo igual. En realidad, por tanto, se cambia una determinada cantidad de trabajo vivo por una cantidad igual de trabajo materializado. No se cambia, pues, simplemente una mercancía por otra en la proporción en que ambas representan el mismo tiempo de trabajo materializado, sino que se cambia, en realidad, una cantidad de trabajo vivo por una mercancía que representa la misma cantidad de trabajo materializado.

Partiendo de aquí, podríamos considerar el valor del trabajo (la cantidad de mercancía que puede comprarse por una determinada cantidad de trabajo o la cantidad de trabajo que es posible comprar por una determinada cantidad [de mercancía]), al igual que la cantidad de trabajo contenida en la mercancía, como la medida de su valor, ya que el valor del trabajo representa siempre la misma cantidad de trabajo materializado, de trabajo vivo necesario para la producción de esta mercancía o, lo que es lo mismo, una determinada cantidad de tiempo de trabajo vivo puede siempre disponer de una cantidad de mercancía equivalente al mismo tiempo de trabajo materializado. Ahora bien, en todos los modos de producción —y, concretamente, en el modo de producción capitalista— en que las condiciones materiales del trabajo pertenecen a una o a varias clases y la simple fuerza de trabajo se halla circunscrita a otra clase, a la clase obrera, ocurre cabalmente lo contrario. El producto o el valor del producto del trabajo no pertenece al trabajador. Una determinada cantidad de trabajo vivo no dispone de la misma cantidad de trabajo materializado, sino que una determinada cantidad de trabajo materializado en la mercancía dispone de una cantidad de trabajo vivo mayor que la contenida en ella.

Y, como A[dam] Smith parte, muy acertadamente, de la mercancía y del cambio de mercancías y, originariamente, los productores se enfrentan, por tanto, simplemente en cuanto poseedores de mercancías, en cuanto compradores y vendedores de mercancías, descubre (o cree descubrir) que en el cambio entre el capital y el trabajo asalariado, //246/ entre el trabajo materializado y el trabajo vivo, queda derogada la ley general y las mercancías (ya que también el trabajo es una mercancía, en cuanto que se compra y se vende) no se cambian en proporción a las cantidades de trabajo que representan. *De donde se deduce* —concluye A[dam] Smith— que el tiempo de trabajo no es ya la medida inmanente que regula el valor de cambio de las mercancías, allí donde las condiciones de trabajo se enfrentan al trabajador asalariado bajo la forma de la propiedad de la tierra y el capital. En vez de llegar, como Ricardo le hace notar con acierto, a la conclusión contraria, a saber: que las expresiones “cantidad de trabajo” y “valor del trabajo” no son ya idénticas entre sí, es decir, que el valor relativo de las mercancías, aun rigiéndose por el tiempo de trabajo contenido en ellas, no se regula por el valor del trabajo, puesto que esta última expresión sólo es exacta cuando es idéntica a la primera. Y más adelante, al tratar de Malthus,²⁷ podremos comprobar que es de por sí falso y absurdo, aun cuando el trabajador se apropie su propio producto, es decir, el valor de él, hacer de este valor o del valor del trabajo la medida de los valores, en el mismo sentido en que el tiempo de trabajo o el trabajo mismo es medida de valores y elemento creador de valor. Incluso en este caso, no podríamos considerar el trabajo que puede comprarse con una mercancía como medida de valor en el mismo sentido que el trabajo contenido en ella. La una serviría simplemente de índice al otro.

En todo caso, A[dam] Smith se da cuenta de que resulta difícil derivar

de la ley determinante del cambio de mercancías el cambio entre el capital y el trabajo, que responde, aparentemente, a principios totalmente opuestos y contradictorios. Y no era posible resolver la contradicción mientras el capital se contrapusiera directamente al trabajo, en vez de contraponerlo a la fuerza de trabajo. A[dam] Smith sabía perfectamente que el tiempo de trabajo que la fuerza de trabajo que el obrero necesita para reproducirse y mantenerse es algo muy distinto del trabajo que puede rendir. Él mismo dice, remitiéndose al *Essai sur la nature du commerce*, de Cantillon:

“Este mismo autor añade que el trabajo de un esclavo vigoroso puede calcularse que vale el doble de lo que cuesta sostenerlo y opina que el trabajo del obrero menos resistente vale, por lo menos, tanto como el de un esclavo vigoroso” (t. I, l. I, cap. VIII, pág. 137, [trad. de] Garnier).

Por otra parte, resulta curioso que A[dam] Smith no comprenda cuán poca relación guardan sus reparos con la ley que rige el cambio de unas mercancías por otras. El hecho de que las mercancías A y B se cambien en proporción al tiempo de trabajo contenido en ellas no se ve en modo alguno alterado por las proporciones en que los productores de A o de B cambien entre sí los productos A y B o, mejor dicho, su valor. La proporción que entre sí guardan los tiempos de trabajo contenidos en las mercancías A y B no resulta afectada para nada por el hecho de cómo el tiempo de trabajo que en A y B se contiene sea apropiado por diferentes personas. “Si se cambia paño por lienzo, los productores del paño obtendrán la misma parte del lienzo que antes les correspondiera en el paño” ([Marx], *Misère de la philosophie*, pág. 29).²⁸ Y esto es también lo que más tarde los ricardianos alegarán con razón en contra de A[dam] Smith. //247/ Así, por ejemplo, el maltusiano John Cazenove:

“Hay que considerar por separado el cambio de mercancías y la distribución... Las circunstancias que influyen en aquél no siempre actúan sobre ésta. Por ejemplo, la reducción de los costos de producción de una mercancía altera su proporción con respecto a las demás, pero no altera necesariamente su propia distribución ni influye para nada en la de otras. Y, a su vez, la reducción general de los valores de las mercancías, que repercute *del mismo modo sobre todas ellas*, no altera en lo más mínimo la proporción entre unas y otras, pero puede o no influir en su distribución”, etc. (John Cazenove, Prólogo a su edición de Malthus, *Definitions in Political Economy*, Londres, 1853).

Pero, como la “distribución” del valor del producto entre el capitalista y el trabajador descansa, a su vez, en un *exchange** entre mercancías —mercancías y fuerza de trabajo—, tenemos que A[dam] Smith se muestra con razón *startled*** El haber convertido de pasada en medida de valores el valor del trabajo o el grado en que una mercancía (o el dinero) puede comprar trabajo viene a trastornar la argumentación de Smith en su

* Cambio.
** Perplejo.

teoría de los precios, en la influencia de la competencia sobre la tasa de ganancia, etc., priva en general de unidad a toda su obra y deja al margen de la investigación, en ella, toda una serie de problemas esenciales. Como en seguida veremos, no influye para nada en el desarrollo de la plusvalía en general, ya que A[dam] Smith se atiene siempre, aquí, a la exacta determinación del valor por el tiempo de trabajo contenido en diferentes mercancías.

Pasemos, pues, a su exposición.

Antes, es necesario, sin embargo, señalar una circunstancia. A[dam] Smith confunde cosas distintas. En primer lugar, leemos en [traducción de Garnier], 1. I, cap. v.

“Una persona es rica o pobre según que disponga o no de los recursos necesarios para procurarse los medios de vida, las comodidades y los placeres de la existencia. Pero, al implantarse en todas las ramas la división del trabajo, la persona sólo puede obtener directamente por medio de su trabajo una parte extraordinariamente pequeña de todas aquellas cosas, pues la inmensa mayoría de ellas tiene que lograrlas por medio del trabajo de otros; por tanto, será rico o pobre según la cantidad de trabajo de que pueda disponer o que pueda comprar. Lo que quiere decir que el valor de una mercancía cualquiera, para quien la posee sin poder emplearla o consumirla por sí mismo, sino destinándola a cambiarla por cualquier otra cosa, equivale a la cantidad de trabajo que esta mercancía le permite comprar o de la que le permite disponer. El trabajo es, por consiguiente, la medida real del valor de cambio de todas las mercancías” (t. I, págs. 59 s.).

Y, más adelante: “Ellas” (les marchandises)* “contienen el valor de cierta cantidad de trabajo, por el que se cambian, //248/ lo que presupone que contienen el valor de una cantidad igual de trabajo... Originariamente, todas las riquezas del mundo se cambian por trabajo, y no por oro o plata; y para quienes las poseen y tratan de cambiarlas por cualesquiera nuevos productos su valor equivale exactamente a la cantidad de trabajo que pueden comprar o del que pueden disponer” (1. I, cap. v, págs. 60 s.).

Finalmente, “como dice M[onsieur] Hobbes, riqueza significa poder; pero quien adquiere o hereda un gran patrimonio, no adquiere con ello, necesariamente, un poder político cualquiera, sea civil o militar... El tipo de poder que esta posesión le procura, directa e inmediatamente, es el poder de comprar; es el derecho a disponer de todo el trabajo de otros o de todo el producto de este trabajo que de momento se encuentra en el mercado” (l. c., pág. 61).

Como se ve, en todos estos pasajes Smith confunde le travail d'autrui** con el produit de ce travail.*** El valor de cambio de la mercancía que alguien posee consiste, a base de la división del trabajo, en las mercancías ajenas que puede adquirir, es decir, en la cantidad de trabajo ajeno contenida en ellas, en la cantidad de trabajo ajeno materializado. Y esta cantidad de trabajo ajeno es igual a la cantidad de trabajo contenida en su propia mercancía. Como expresamente se dice:

* Las mercancías.

** Trabajo de otro.

*** Producto de este trabajo.

“Las mercancías contienen el valor de cierta cantidad de trabajo que cambiamos por aquello que presuponemos contiene el valor de una cantidad de trabajo igual.”

Aquí, se hace hincapié en el *change** producido por la división del trabajo, es decir, en el hecho de que la riqueza no consiste ya en el producto del propio trabajo, sino en la cantidad de trabajo ajeno de que este producto puede disponer, del trabajo social que puede comprar, cantidad determinada por la cantidad de trabajo que en él mismo se contiene. En realidad, esto implica simplemente el concepto del valor de cambio, el hecho de que mi trabajo se determina solamente como trabajo social y de que, por tanto, su producto, en cuanto puede disponer de la misma cantidad de trabajo social, es lo que determina mi riqueza. Mi mercancía, en la que se contiene determinada cantidad de tiempo de trabajo necesario, me permite disponer de todas las demás mercancías de igual valor, es decir, de una cantidad igual de trabajo ajeno, materializada en otros valores de uso. Se hace hincapié aquí en la equiparación entre mi trabajo y el trabajo de otros a base de la división del trabajo y del valor de cambio o, dicho en otras palabras, en el trabajo social (aunque a Adam se le escapa que también mi trabajo o el trabajo contenido en mis mercancías se halla ya socialmente determinado y ha cambiado esencialmente de carácter) [y] no, para nada, en la diferencia existente entre el trabajo materializado y el trabajo vivo y en las leyes específicas que rigen el cambio entre uno y otro. En realidad, A[dam] Smith se limita a decir, aquí, que el valor de las mercancías se determina por el tiempo de trabajo contenido en ellas y que la riqueza del poseedor de mercancías consiste en la cantidad de trabajo social de que dispone.

Sin embargo, esta equiparación entre el trabajo y el producto del trabajo //249/ da ya aquí por primera vez pie para la confusión entre la determinación del valor de las mercancías por la cantidad de trabajo contenido en ellas y la determinación de su valor por la cantidad de trabajo vivo que puede comprar, o su determinación por el valor del trabajo. Cuando A[dam] Smith dice:

“Su patrimonio es mayor o menor en proporción exactamente a la extensión de este poder, en proporción a la cantidad del trabajo de otros de que puede disponer o, lo que es lo mismo” (en esto radica la falsa identificación) “al producto del trabajo de otros que puede comprar” (l. c., pág. 61),

lo mismo habría podido decir que se halla en proporción a la cantidad de trabajo social contenida en su propia mercancía o *fortune*** del mismo modo que observa:

“Ellas” (les marchandises) “contienen el valor de cierta cantidad de trabajo que cambiamos por aquello de que presuponemos que contiene el valor de una cantidad de trabajo igual.”

* Cambio.

** Patrimonio.

(La palabra *valeur* resulta, aquí, ociosa y carente de sentido.) La falsa conclusión se trasluce ya en este cap. v, donde se dice, por ejemplo:

“Por donde el trabajo, puesto que su *propio valor* no cambia nunca, es la única medida real y definitiva que puede servir en todo tiempo y lugar para estimar o comparar el valor de todas las mercancías” (l. c., pág. 66).

Lo que puede decirse del trabajo mismo y, por tanto, de su medida, el tiempo de trabajo, a saber, que el valor de las mercancías se halla siempre en proporción al tiempo de trabajo materializado en ellas, por mucho que el *valor del trabajo* pueda cambiar, se aplica aquí a este valor cambiante del trabajo mismo.

Lo primero que aquí hace A[dam] Smith es desarrollar el cambio de mercancías en general, la naturaleza del valor de cambio, la división del trabajo y el dinero. Las partes que intervienen en el cambio son siempre, para él, poseedoras de mercancías. Compran trabajo ajeno bajo forma de mercancía, que es también la forma que adopta su propio trabajo. La cantidad de trabajo social de que pueden disponer es, por tanto, igual a la cantidad de trabajo contenido en la mercancía empleada por ellos para comprar. Pero cuando, en los siguientes capítulos, pasa a hablar del cambio entre el trabajo materializado y el trabajo vivo, entre capitalista y obrero, *subrayando* aquí que el valor de la mercancía, ahora, no se halla determinado por la cantidad de trabajo contenido en ella, sino por algo distinto, por la cantidad de trabajo vivo ajeno de que la mercancía dispone, es decir, que con ella se puede comprar, no dice con ello, en realidad, que las mercancías mismas no se cambien ya en proporción al tiempo de trabajo contenido en ellas, sino que el *enriquecimiento*, la valorización del valor contenido en la mercancía y el grado de esta valorización dependen de la cantidad mayor o menor de trabajo vivo que el trabajo materializado pone en movimiento. Lo que, así formulada la cosa, es exacto. Pero Smith permanece confuso.

[2. *Concepción general de la plusvalía en A[dam] Smith. La ganancia, la renta de la tierra y el interés son concebidos como deducciones del producto del trabajo del obrero*]

//250/ En el capítulo vi, l. i, A[dam] Smith pasa de la relación en que se supone que los productores se enfrentan el uno al otro simplemente como el que vende la mercancía y el que la posee, a la relación de cambio que media entre quienes poseen las condiciones de trabajo y los que sólo cuentan con la capacidad para trabajar.

“En esta fase primitiva de la sociedad que precede a la acumulación de capitales y a la propiedad sobre la tierra lo único que puede establecer alguna regla para el cambio es, evidentemente, la cantidad de trabajo que se necesita para adquirir los diferentes objetos... Es natural que lo que por regla general es el producto de dos días o dos horas de trabajo tenga doble valor que lo que, gene-

ralmente, sólo ha costado un día o una hora de trabajo” (t. i, cap. vi, págs. 94 s., [traducción de] Garnier).

Es, por tanto, el tiempo de trabajo necesario para producir las diferentes mercancías, lo que determina la proporción en que éstas se cambian, o sea su *valor de cambio*.

“En estas condiciones, el producto del trabajo pertenece íntegro al trabajador y es la cantidad de trabajo que se necesita para adquirir o producir un objeto cambiante la única razón que puede determinar la cantidad de trabajo que generalmente es posible comprar con ese objeto, de qué se puede disponer por medio de él o qué se puede obtener entregándolo en cambio” (l. c., pág. 96).

Por tanto, partiendo de esta premisa, el trabajador es un simple vendedor de su mercancía y el uno sólo puede disponer del trabajo del otro siempre y cuando que aquél pueda, con su mercancía, comprar la de éste. Lo que quiere decir que su mercancía sólo le permite disponer de la misma cantidad de trabajo de la que en su propia mercancía se contiene, ya que ambas partes se limitan a intercambiar sus mercancías y el valor de cambio de éstas se halla determinado por el tiempo o cantidad de trabajo contenido en ellas.

Pero, Adam prosigue:

“Tan pronto como se ha acumulado capital en manos de algunos, ciertos individuos lo emplearán, naturalmente, en poner a trabajar a las gentes laboriosas, facilitándoles materias primas y medios de vida, con objeto de obtener una ganancia mediante la venta de los productos de su trabajo o lucrándose con lo que su trabajo ha añadido al valor de aquellas materias primas” (l. c., pág. 96).

Stop, before * pasemos al pasaje siguiente. *D'abord*,** ¿de dónde salen esas *gens industrieux* *** que no disponen de medios de vida ni de materiales de trabajo, que tienen que vivir a la ventura? Si despojamos al modo de expresarse de Smith de su giro simplista, sus palabras sólo pueden querer decir que la producción capitalista arranca del momento en que las condiciones de trabajo pertenecen a una clase, al paso que la otra se limita simplemente a disponer de su capacidad de trabajo. Este divorcio entre el trabajo y las condiciones que lo hacen posible constituye, en efecto, la premisa de la producción capitalista.

Y, en segundo lugar, ¿qué es lo que A[dam] Smith entiende cuando dice que los *employers of labour***** se valen de los *ouvriers* † “con objeto de obtener una ganancia mediante la venta de los productos de su trabajo o lucrándose con lo que su trabajo //251/ ha añadido al valor de aquellas materias primas”?

* Detengámonos antes de que.

** Ante todo.

*** Gentes laboriosas.

**** Los que emplean el trabajo.

† Obreros.

¿Quiere decir con ello que la ganancia proviene de la *venta*, es decir, que la mercancía se vende en *más* de lo que vale, o sea lo que Steuart llama el *profit upon alienation* y que no es otra cosa que *a vibration of wealth between parties*?* Dejemos que él mismo nos dé la respuesta.

“Cuando el producto del trabajo, una vez terminado, se cambia ya sea por dinero o por trabajo” (y esto es fuente de nuevos errores) “o por otras mercancías, es necesario que, además de lo que baste para pagar el precio de los materiales y de los salarios de los trabajadores, *quede algo* para cubrir la ganancia del empresario que ha arriesgado su capital en este negocio.”

Sobre este riesgo volveremos más adelante (véase cuad. VII, pág. 173), en el capítulo acerca de las argumentaciones apoloéticas en torno a la ganancia.²⁹ Esta *quelque chose de donné pour les profits de l'entrepreneur, quand l'ouvrage fini est échangé*** ¿proviene de la venta de la mercancía en más de lo que vale, es lo que Steuart llama el *profit upon alienation*?

“Por tanto —sigue diciendo a renglón seguido A. Smith—, el valor que los trabajadores añaden a las materias primas se descompone aquí” (en cuanto interviene la producción capitalista) “en dos partes, una de las cuales cubre su salario y la otra representa la ganancia que el patrono obtiene sobre todo lo adelantado por él en materias primas y salarios” (l. c., págs. 96 s.).

Con estas palabras, Smith declara expresamente que la ganancia obtenida al vender *l'ouvrage fini**** no proviene de la *venta* misma ni, por tanto, del hecho de que la mercancía se venda en *más* de lo que vale; no es, por tanto, *profit upon alienation*. El valor, es decir, la cantidad de trabajo que los trabajadores añaden al material, se divide, a su vez, en dos partes. Una de ellas cubre sus salarios o es cubierta por éstos, que devuelven así la misma cantidad de trabajo que en forma de salario han recibido. La otra parte forma la ganancia del capitalista, es decir, representa una cantidad de trabajo que el capitalista vende sin haberla pagado. Por tanto, si éste vende la mercancía por lo que vale, es decir, por el tiempo de trabajo contenido en ella o, lo que viene a ser lo mismo, si la cambia por otras mercancías con arreglo a la ley del valor, su ganancia provendrá del hecho de que no *paga* una parte del trabajo contenido en la mercancía, parte que, sin embargo, *vende*. El propio A[dam] Smith se encarga de refutar con ello el hecho de que al trabajador no le pertenece ya el producto íntegro de su trabajo, sino de que tiene que compartir su valor con el propietario del capital, anulando así la ley de que la proporción con arreglo a la cual se cambian entre sí las mercancías o el valor de cambio de éstas se determina por la cantidad de tiempo de trabajo materializado en ellas. Él mismo deriva la ganancia del capitalista más bien del hecho de que una parte del trabajo añadido a la mercancía es trabajo no retribuido, razón de la cual su ganancia brota de la venta de la

* Oscilación de riqueza entre las partes.

** Algo dado por las ganancias del empresario, una vez cambiado el producto.

*** El producto acabado.

mercancía. Y ya veremos cómo, más tarde, deriva la ganancia, de un modo aún más literal, del trabajo que el trabajador rinde después de cubierta la cantidad de trabajo con que paga el salario, es decir, después de haberla repuesto con un equivalente. Ha reconocido de este modo el verdadero origen de la plusvalía. Ha hecho constar expresamente, al mismo tiempo, que la plusvalía no nace //252/ del fondo adelantado cuyo valor —por muy útil que pueda ser en el proceso real del trabajo— se limita a reaparecer en el producto, sino que brota exclusivamente del nuevo trabajo que los *ouvriers ajoutent aux matériaux** en el nuevo proceso de producción en el que aquellos fondos figuran como medios o instrumento de trabajo.

Es falsa, en cambio (y se basa en la confusión de las palabras con que comienza el párrafo), la frase que dice: “Cuando el producto del trabajo, una vez terminado, se cambia ya sea por dinero o por trabajo o por otras mercancías...”

Si cambia la mercancía por dinero o por otra mercancía, su ganancia proviene del hecho de que vende más trabajo del que ha pagado, de que no cambia la misma cantidad de trabajo materializado por la misma cantidad de trabajo vivo. Por tanto, A[dam] Smith no puede equiparar el *échange ou contre de l'argent ou contre d'autres marchandises*** al *échange de l'ouvrage fini contre du travail****. En efecto, en el primer *échange* la plusvalía nace del hecho de que las mercancías se cambian por su valor, por el tiempo de trabajo contenido en ellas, que en parte *no se paga*. Aquí, se da por supuesto que el capitalista no cambia una cantidad igual de trabajo pretérito por una cantidad igual de trabajo vivo; se da por supuesto que la cantidad de trabajo vivo por él apropiada es mayor que la cantidad de trabajo vivo que paga, ya que, de otro modo, el salario abonado al trabajador equivaldría al valor de su producto. Por consiguiente, la ganancia, en el cambio de *l'ouvrage fini* por dinero o mercancía, cuando se cambian por lo que valen obedece a que el cambio entre *l'ouvrage fini* y el trabajo vivo responde a otras leyes, a que aquí no se trata del cambio de equivalentes. Lo que quiere decir que estos casos no deben confundirse.

Por tanto, la ganancia no es otra cosa que una deducción del valor que el trabajador ha añadido al material de trabajo. Y lo único que el trabajador añade al material es una nueva cantidad de trabajo. Por tanto, el tiempo de trabajo del trabajador se divide en dos partes, por una de las cuales recibe del capitalista un equivalente, que es el salario, mientras que la otra se la entrega gratis, y es la que forma la *ganancia*. A[dam] Smith hace constar acertadamente que sólo la parte del trabajo (valor) que el trabajador añade al material como algo nuevo se descompone en el salario y la ganancia, lo que quiere decir que, de por sí, la plusvalía de nueva creación nada tiene que ver con la parte del capital desembolsada (en forma de materiales e instrumentos de trabajo).

* Los obreros añaden a los materiales.

** Cambio por dinero o por otras mercancías.

*** Cambio del producto acabado por trabajo.

Y A[dam] Smith, después de haber reducido así la ganancia a apropiación de trabajo ajeno no retribuido, prosigue, inmediatamente después:

“Podría pensarse que la ganancia del capital es simplemente otro nombre que se da para designar el salario correspondiente a un tipo especial de trabajo, el trabajo de vigilancia o dirección” (pág. 97).

Y él mismo se encarga de refutar esta falsa concepción de lo que llama el *labour of superintendence*.^{*} Sobre esto volveremos en un capítulo posterior.³⁰ Aquí, sólo nos interesa dejar bien sentado que A[dam] Smith subraya expresamente la oposición que existe entre su concepción acerca del origen de la ganancia y esta otra concepción apologética. Y, después de haber subrayado esta contraposición, continúa diciendo:

//253/ “En esta situación, el producto del trabajo no siempre pertenece íntegramente al trabajador. Lejos de ello, éste tiene que compartirlo, en la mayoría de los casos, con los *propietarios del capital* para el que trabajan. Además, la cantidad de trabajo que generalmente se emplea para crear o elaborar una mercancía no es tampoco la única causa que determina la cantidad de trabajo con la que, por lo general, pueda comprarse una mercancía, disponer de ella o adquirirla en cambio. Es evidente que hay que entregar, además, una *cantidad adicional* en concepto de ganancia correspondiente al capital que ha adelantado los salarios y se ha encargado de comprar las materias primas” (l. c., pág. 99).

Lo que es absolutamente exacto. Partiendo del supuesto de la producción capitalista, el trabajo materializado —en forma de dinero o de mercancía— compra siempre, además de la cantidad de trabajo que en él mismo se contiene, “una cantidad adicional” de trabajo vivo “en concepto de ganancia correspondiente al capital”, lo cual, dicho en otras palabras, sólo significa una cosa, y es que una parte del trabajo vivo es apropiada gratuitamente, sin retribución alguna. A[dam] Smith le lleva a Ricardo la ventaja de que subraya con mucha fuerza cómo se efectúa este *change*^{**} con la producción capitalista. En cambio, se halla por debajo de Ricardo en que se aferra a la concepción, refutada por él mismo en su propia argumentación, según la cual esta *changed relation between materialised labour and living labour*^{***} provoca un *change in the determination of the relative value of commodities*,^{****} que sólo representan, las unas con respecto a las otras, *materialised labour, given quantities of realised labour*.†

Después de haber expuesto así la plusvalía, bajo una de sus formas, la forma de la ganancia, como parte del trabajo que el trabajador rinde después de haber cubierto la parte del trabajo que *pays his wages*,†† hace lo mismo con la otra forma de la plusvalía, que es la *renta de la tierra*.

* Trabajo de inspección.

** Cambio.

*** Relación cambiada entre trabajo materializado y trabajo vivo.

**** Cambio en la determinación del valor relativo de las mercancías.

† Trabajo materializado, cantidades dadas de trabajo realizado.

†† Cubre su salario.

Una de las condiciones objetivas del trabajo que se enajena de éste y se enfrenta a él como propiedad de otro es el *capital*; la otra es la tierra *misma*, la tierra en cuanto propiedad territorial. De ahí que, después de hablar del *propriétaire de capital*,^{*} A[dam] Smith prosiga, en los siguientes términos:

“Tan pronto como la tierra de un país se convierte toda ella en propiedad privada, los propietarios de la tierra, *al igual que otras gentes*, gustan de recolectar sin haber sembrado y exigen una *renta de la tierra* incluso por los productos naturales del suelo...” (El trabajador) “tiene que *ceder* al terrateniente *una parte de lo que ha reunido o producido con su trabajo*. Esta parte o, lo que es lo mismo, el precio de esta parte constituye la *renta de la tierra*” (l. c., págs. 99 s.).

Por tanto, al igual que la ganancia industrial propiamente dicha, la renta de la tierra no es más que una parte del trabajo que el trabajador añade a los *matériaux*^{**} y *qu'il cède*,^{***} es decir, que entrega gratuitamente al propietario de la finca, al terrateniente; no es, en otras palabras, más que una parte del plustrabajo aportado por él después de cubrir el tiempo de trabajo que necesita rendir *to pay his wages*^{****} o el equivalente del tiempo de trabajo contenido en el salario.

A[dam] Smith, por tanto, concibe la *plusvalía*, es decir, el plustrabajo, el excedente del trabajo ejecutado y realizado en la mercancía *por encima* del trabajo retribuido, como la *categoría general*, //254/ de la que la ganancia en sentido estricto y la renta de la tierra son simples ramificaciones. Sin embargo, no distingue la plusvalía en cuanto tal, como categoría aparte, de las formas específicas que reviste en la ganancia y en la renta del suelo. Y esto explica los muchos errores y deficiencias que se observan en su investigación, y más todavía en la de Ricardo.

Otra forma bajo la que se manifiesta la plusvalía es el *intérêt du capital*,† los intereses (*intérêt d'argent*).†† Pero estos “*intereses del dinero son siempre*” (dice Smith en el mismo capítulo de su obra) “*un ingreso derivado*, que si no se pagara de la *ganancia* obtenida por la inversión del dinero, tendría que salir necesariamente de cualquier otra fuente de ingresos (es decir, de la renta de la tierra o del salario). En este último caso, si nos fijamos en el promedio de los salarios, vemos que no se deriva de la plusvalía, sino que es una deducción del salario mismo o simplemente otra forma de la ganancia —forma bajo la cual, como incidentalmente veremos, se presenta en la producción capitalista aún no desarrollada—,³¹ “a menos que quien toma dinero a préstamo sea un despilfarrador que contrae una segunda deuda para poder pagar los intereses de la primera” (l. c., págs. 105 s.). Por tanto, el interés o bien

* Propietario del capital.

** Materiales.

*** Que cede.

**** Para cubrir su salario.

† Interés del capital.

†† Intereses monetarios.

es una parte de la *ganancia* obtenida mediante el capital prestado, en cuyo caso se trata de una forma secundaria de la ganancia misma, de una ramificación de la ganancia y, por consiguiente, de una nueva distribución entre diferentes personas de la plusvalía apropiada bajo forma de ganancia. O bien el interés se abona a costa de la renta de la tierra, en cuyo caso ocurre lo mismo que en el anterior. Y puede también ocurrir que el prestatario pague los intereses a costa de su propio capital o del capital ajeno. En este caso, no se tratará de ninguna clase de plusvalía, sino simplemente de una distinta distribución de la riqueza ya existente, *vibration of the balance of wealth between parties*,* como en el *profit upon alienation*.** Si dejamos a un lado este último caso, en que el interés no representa ninguna forma de plusvalía (y exceptuamos también el caso en que se trata de una deducción de salario o incluso de una forma de ganancia, caso éste de que no habla A. Smith), tenemos, por tanto, que el interés es simplemente una forma secundaria de la plusvalía, simplemente una parte de la ganancia o de la renta de la tierra (que sólo afecta a la distribución de una u otra); es decir, se trata solamente de una parte del plustrabajo no retribuido.

“El dinero prestado a interés es *considerado* siempre por el prestamista como capital. Este espera que le sea restituido a su debido tiempo y que el prestatario le pague cierta renta anual durante el tiempo que lo utilice. El prestatario puede emplear el dinero como *capital* o como un *fondo destinado al consumo directo*. Si lo emplea como capital, lo destinará al sostenimiento de trabajadores productivos, que se encargarán de *reproducir el valor con una ganancia*. En este caso, el prestatario podrá restituir el capital y pagar los intereses sin necesidad de enajenar o menoscabar otra fuente de ingresos. En cambio, si lo emplea como fondo destinado al consumo directo actuará como un despilfarrador, disipando en sostener a gentes ociosas lo que debe servir para el sustento de gentes laboriosas. Y, en este caso, no le será posible restituir el capital ni abonar los intereses sin enajenar o atacar otra fuente de ingresos, por ejemplo su propio patrimonio o la renta de la tierra” (vol. II, l. II, cap. IV, pág. 127, ed. McCulloch).

//255/ Por tanto, quien tome prestado dinero, que aquí significa capital, puede emplearlo él mismo como capital, obteniendo de él una ganancia. En este caso, el interés que abona al prestamista es simplemente una parte de la ganancia, que en este caso recibe un *nombre especial*. O puede, por el contrario, consumir el dinero prestado, en cuyo caso incrementa el patrimonio del prestamista a costa de mermar el suyo propio. Cambia la distribución de la riqueza, que pasa de manos del despilfarrador a manos del usurero, pero sin que medie creación alguna de plusvalía. Por consiguiente, siempre y cuando que el interés constituya plusvalía, es simplemente una parte de la ganancia, la que, a su vez, no es sino una determinada forma de la plusvalía, es decir, del trabajo no retribuido.

A[dam] Smith observa, por último, que lo mismo ocurre con todos los

* Oscilación de la riqueza entre las partes.

** Ganancia sobre la venta.

ingresos de las personas que viven de los impuestos: o bien se les paga a costa del salario, representando, por tanto, una deducción del salario mismo, o bien tienen su fuente en la ganancia y en la renta de la tierra, lo que quiere decir que son simplemente títulos al amparo de los cuales diferentes estamentos pueden consumir los ingresos procedentes de la ganancia y la renta de la tierra, es decir, diferentes formas de la plusvalía.

“Todos los impuestos y todos los ingresos derivados de ellos, los sueldos, pensiones y estipendios de todas clases se alimentan, en última instancia, directa o indirectamente, de cualquiera de estas tres fuentes originarias de ingresos: del salario, de las ganancias del capital o de la renta de la tierra” [traducción de Garnier], l. I, cap. VI, pág. 106).

Por tanto, el interés del dinero y los impuestos o los ingresos derivados de ellos —siempre y cuando que no representen descuentos del salario— son simplemente participaciones en la ganancia y en la renta de la tierra, que a su vez se reducen a plusvalía, es decir, a tiempo de trabajo no retribuido.

Tal es la teoría general de A[dam] Smith acerca de la plusvalía.

A[dam] Smith resume una vez más toda su concepción, y en este resumen vemos con entera claridad cómo no trata de argumentar en modo alguno que el valor que el trabajador añade al producto (después de deducir los *frais de production*,* el valor de la materia prima y el instrumento de trabajo) no se determina ya por el tiempo de trabajo contenido en el producto, ya que el trabajador no se apropia este valor íntegramente, sino que tiene que compartirlo con el capitalista y el propietario, [bien] el valor o el producto. Como es natural, el modo como el valor de una mercancía se distribuye entre los productos de éste no hace variar en lo más mínimo su naturaleza ni la proporción de valor entre unas y otras mercancías.

“Tan pronto como la tierra se convierte en propiedad privada, el propietario de la tierra exige una participación en casi todos los productos que el trabajador puede obtener o recolectar en ella. *La renta de la tierra abonada al terrateniente constituye la primera deducción del producto del trabajo invertido en la tierra*. Pero el cultivador de la tierra rara vez dispone de los medios necesarios para sustentarse antes de la recolección. Generalmente, su sustento le es adelantado a costa del capital de un patrono, el arrendatario de la tierra, el cual no tendría interés alguno en ocuparlo si no compartiese con él el producto de su trabajo o [si] el capital [no] le fuese restituido, con una ganancia. *Esta ganancia constituye una segunda deducción //256/ del [producto] del trabajo invertido en la tierra*. Y a la misma deducción en gracia a la ganancia se halla sometido el producto de casi todos los trabajos. La mayoría de quienes trabajan en casi todas las industrias necesitan que un patrono les adelante las materias primas, el salario y el sustento hasta la terminación de su trabajo. *Este patrono comparte con ellos el producto de su trabajo o el valor que éste añade a las materias primas elaboradas, y en esta participación consiste su ganancia*” (vol. I, t. I, cap. VIII, págs. 109 s. [ed. McCulloch]).

* Gastos de producción.

Como se ve, A[dam] Smith dice aquí, en palabras escuetas, que la renta de la tierra y la ganancia constituyen meras *deducciones* del producto del trabajador o del valor de su producto, ni más ni menos que la cantidad de trabajo que añade al material. Pero esta deducción, como el mismo A[dam] Smith había puesto en claro antes, sólo puede consistir en la parte del trabajo que el trabajador añade a los *matériaux* después de haber cubierto la cantidad de trabajo que se limita a reponer su salario o suministra solamente el equivalente de éste, es decir, en el trabajo excedente o en la parte no retribuida de su trabajo. (Lo que, dicho sea de pasada, indica que la ganancia y la renta de la tierra o el capital y la propiedad territorial no pueden nunca ser *source de valeur*.*)

[3. Según Adam Smith, el concepto de la plusvalía se extiende a todas las esferas del trabajo social]

Como se ve, A[dam] Smith está muy por encima de los fisiócratas en cuanto al análisis de la plusvalía y, por tanto, del capital. Para los fisiócratas, el creador de plusvalía es solamente un determinado tipo de trabajo real, el trabajo agrícola. Por consiguiente, según ellos, la fuente única de la plusvalía debe buscarse en el valor de uso del trabajo, y no en el tiempo de trabajo, en el trabajo social en general. Y en el trabajo específico a que ellos se remiten es la *naturaleza*, la tierra, la que en realidad crea la plusvalía, que [,vista así,] se reduce a un incremento de materia (orgánica). Es el excedente de la materia producida sobre la materia consumida. Los fisiócratas, sin embargo, siguen interpretando la cosa todavía bajo una forma totalmente limitada, lo que les lleva a falsearla a través de su fantasía. En cambio, para A[dam] Smith lo que crea el valor es el trabajo social en general, la mera cantidad de trabajo necesario, cualesquiera que sean los valores de uso en que tome cuerpo. La plusvalía, ya se presente bajo la forma de ganancia o adopte la forma de la renta del suelo o la forma secundaria del interés, es simplemente una parte de este trabajo que en el cambio por trabajo vivo se apropian los propietarios de las condiciones objetivas de trabajo. De ahí que los fisiócratas sólo alcancen a captar la plusvalía bajo la forma de la renta del suelo. [En cambio,] para A[dam] Smith la renta de la tierra, la ganancia y el interés no son más que diferentes formas de la plusvalía.

Cuando llamo *ganancia del capital* a la plusvalía referida a la suma total del capital desembolsado, lo hago porque el capitalista directamente interesado en la producción se apropia directamente el plustrabajo, sin perjuicio de que más tarde tenga que compartir, bajo diferentes conceptos, esta plusvalía con el terrateniente o con el prestamista de capital. Así, el arrendatario de la tierra paga directamente al propietario de ésta y el fabricante, a costa de la plusvalía por él apropiada, paga la renta

* Fuente de valor.

de la tierra al propietario de la finca en que se asienta la fábrica y el interés al capitalista que le ha adelantado capital.

//257/ <Queda por considerar, ahora: 1) la confusión de la plusvalía y la ganancia, en A[dam] Smith; 2) sus ideas acerca del trabajo productivo; 3) cómo hace de la renta de la tierra y la ganancia *fuentes de valor* y su falso análisis del *natural prix** de las mercancías, en que el valor de la materia y el instrumento no existen o no tienen por qué ser tomados en consideración aparte del *prix*** de las tres *sources of revenue*.>***

[4. Incomprensión por Adam Smith de los efectos específicos de la ley del valor en el cambio entre capital y trabajo asalariado]

El salario, o sea el equivalente con que el capitalista compra el derecho a disponer temporalmente de la capacidad de trabajo, no constituye una mercancía en forma directa, sino la mercancía metamorfoseada, el dinero, la mercancía bajo su forma independiente de valor de cambio, de materialización directa del trabajo social, de tiempo general de trabajo. Con este dinero compra el trabajador, naturalmente, al mismo precio (prescindiendo aquí de otros detalles, tales como, por ejemplo, el de que compre en condiciones y circunstancias más favorables, etc.) que cualquier otro poseedor de dinero. Se enfrenta a los vendedores de mercancías como comprador, al igual que cualquier otro poseedor de dinero. No se incorpora a la circulación de mercancías en calidad de trabajador, sino como el polo dinero frente al polo mercancía, como poseedor de la mercancía bajo su forma general y susceptible de ser cambiada en todo momento. Su dinero vuelve a convertirse en mercancías llamadas a servirle como valores de uso, y en este proceso compra las mercancías al precio común que tienen en el mercado, es decir, hablando en términos generales, por su valor. Se limita a efectuar, aquí, el acto D—M, que denota un cambio de forma, pero sin efectuar, hablando en términos generales, una transformación de la magnitud de valor. Sin embargo, como mediante su trabajo, ahora materializado en un producto, no sólo ha añadido la cantidad de tiempo de trabajo contenida en el dinero obtenido por él, no sólo ha pagado un equivalente, sino que ha entregado, además, plustrabajo gratis, que es precisamente la fuente de la ganancia, aporta *de hecho* (pues en el resultado desaparece el movimiento mediador contenido en la venta de la capacidad de trabajo) un valor más alto que el de la suma de dinero en que consiste su salario. *In return*,**** compra con más tiempo de trabajo la cantidad de trabajo realizado que afluye a él en concepto de salario. También podría decirse que, indirectamente, compra todas las mercancías en que se traduce el dinero por él adquirido (y que no es más que la expresión independien-

* Precio natural.

** Precio.

*** Fuentes de ingreso.

**** A cambio de ello.

te de una determinada cantidad de tiempo de trabajo social) con más tiempo de trabajo que el contenido en ellas, a pesar de comprarlas al mismo precio que cualquier otro comprador o poseedor de las mercancías en su primera transformación. Por el contrario, el dinero con que el capitalista compra trabajo contiene una cantidad de trabajo menor, menos tiempo de trabajo que la cantidad o el tiempo de trabajo del trabajador que representa la mercancía producida por él; además de la cantidad de trabajo contenida en la suma de dinero que constituye el salario, el capitalista compra una suma de trabajo adicional que no paga, compra una suma adicional de trabajo que no retribuye, un excedente sobre la cantidad de trabajo contenida en la suma de dinero pagada por él. Y esta cantidad de trabajo adicional es precisamente la que forma la plusvalía creada por el capital.

Pero, como el dinero //258/ con que el capitalista compra el trabajo (de hecho, en el resultado, aunque por medio del *exchange** y no directamente por el trabajo, sino por la fuerza de trabajo) no es otra cosa que la forma transfigurada *de todas las demás mercancías*, su existencia independiente como valor de cambio, exactamente lo mismo debemos decir que todas las mercancías, al cambiarse por trabajo vivo, compran más trabajo del contenido en ellas. Y esta diferencia en más constituye precisamente la plusvalía.

Hay que reconocer a A[dam] Smith el gran mérito de que, precisamente en los capítulos del libro primero (caps. VI, VII, VIII), en que pasa del cambio simple de mercancías y de su ley del valor al cambio entre trabajo materializado y trabajo vivo, al cambio entre capital y trabajo asalariado, a la consideración de la ganancia y la renta de la tierra en general, en una palabra, al origen de la plusvalía, se dé cuenta de que se produce una grieta, de que, no sabe cómo, a través de un medio que no comprende, la ley aparece anulada de hecho en el resultado, se cambia (desde el punto de vista del trabajador) más trabajo por menos trabajo y (desde el punto de vista del capitalista) menos trabajo por más, y de que destaca algo que formalmente le induce a error, a saber: que con la *acumulación del capital y la propiedad de la tierra* —es decir, cuando las condiciones de trabajo adquieren una existencia propia e independiente frente al trabajo— se manifiesta un nuevo giro, se produce aparentemente (y, de hecho, en cuanto resultado) un trueque de la ley del valor en lo inverso de ella. Su fortaleza teórica consiste precisamente en que se percata de esa contradicción y la subraya, al mismo tiempo que su debilidad teórica reside en que se ve inducido a error en cuanto a la ley general, incluso en lo tocante al simple cambio de mercancías, en que no comprende que esta contradicción nace precisamente del hecho de que la misma fuerza de trabajo se convierte en una mercancía y de que es precisamente el valor de uso de esta mercancía específica, que nada tiene que ver, por tanto, con su valor de cambio, la energía creadora de dicho valor de uso. Ricardo le lleva a A[dam] Smith la ventaja

* Cambio.

de que a él no le inducen a engaño estas aparentes contradicciones, que son, en cuanto a su resultado, contradicciones reales. En cambio, se halla por debajo de A[dam] Smith en que no barrunta siquiera el problema que aquí se encierra, razón por la cual el desarrollo *específico* que la ley del valor adopta al crearse el capital no le deja perplejo ni por un momento, ni se ocupa de ella para nada. Y más adelante veremos cómo lo que constituye lo genial en A[dam] Smith se convierte, con Malthus, en lo reaccionario frente al punto de vista de Ricardo.³²

Pero, al mismo tiempo, es natural que esta concepción de A[dam] Smith, que hace de su posición algo inseguro y vacilante, no le permita pisar terreno firme y que, por oposición a Ricardo, le impida formarse un criterio teórico, armónico, de conjunto acerca del fundamento general abstracto sobre que descansa el sistema burgués.

//259/ La expresión de A[dam] Smith a que más arriba nos referimos, la de que la mercancía compra más trabajo que el contenido en ella o de que el trabajo paga por la mercancía un valor más alto del que en ella se encierra, aparece expresada por Hodgskin en los términos siguientes:

“El *precio natural* (o *precio necesario*) constituye la *cantidad de trabajo* total que la naturaleza reclama al hombre para producir cualquier mercancía... El trabajo era, originariamente, y sigue siendo todavía hoy el único dinero con que pagamos en nuestras operaciones con la naturaleza... Cualquiera que sea la cantidad de trabajo que se necesite para producir una mercancía, no cabe duda de que, en el estado actual de la sociedad, el trabajador necesitará mucho más trabajo para adquirirla y poseerla que el que sería necesario para comprársela a la naturaleza. El *precio natural* así recargado que el trabajador tiene que pagar es el *precio social*. Y hay que distinguir siempre entre uno y otro” (Thomas Hodgskin, *Popular Political Economy*, Londres, 1827, págs. 219 s.).

[5. *Identificación de plusvalía y ganancia, en Adam Smith. El elemento vulgar, en la teoría smithiana*]

Como hemos visto, A[dam] Smith desarrolla la *plusvalía* en general, de la que la renta de la tierra y la ganancia no son más que diferentes formas y partes integrantes. Con arreglo a su exposición, la parte del capital formada por materias primas y medios de producción no interviene directamente para nada en la creación de plusvalía. Ésta proviene exclusivamente de la *additional quantity of labour** aportada por el trabajador *después de cubrir* la parte de su trabajo que representa solamente el equivalente de su salario. Por tanto, la parte de la que directamente brota la plusvalía es, exclusivamente, la parte del capital que se invierte en salarios, ya que se trata de la única parte del capital que, además de reproducirse, produce un *overplus*** En la ganancia, por el contrario, la plusvalía se calcula sobre la suma global del capital inem-

* Cantidad de trabajo adicional.

** Excedente.



bolsado y, aparte de esta modificación, hay que tener en cuenta otras, relacionadas con la nivelación de las ganancias en las diferentes esferas de producción del capital.

Como A[dam] Smith desarrolla en realidad la plusvalía, aunque no lo haga expresamente bajo la forma de una determinada categoría, distinta de las diferentes formas bajo las que se manifiesta, la confunde luego directamente con la forma más desarrollada de la ganancia. Y este defecto pasa de él a Ricardo y a todos sus sucesores. Lo que da pie (sobre todo en Ricardo, en quien esto se destaca con mayor fuerza, ya que en él la ley fundamental del valor se afirma con una unidad y una consecuencia más sistemáticas, lo que hace que las inconsecuencias y contradicciones se acusen también con mayor relieve) a una serie de inconsecuencias, contradicciones no resueltas e incongruencias, que los ricardianos (como veremos más adelante, en el capítulo sobre la ganancia) tratan de resolver escolásticamente, por medio de giros retóricos.³³ El tosco empirismo se trueca aquí en falsa metafísica, en escolasticismo, que se esfuerza en derivar de la ley general, directamente, por la vía de la abstracción formal, o descartarlos mediante la especulación, a tono con ella, una serie de fenómenos empíricos innegables. Pondremos un ejemplo tomado de A[dam] Smith, donde vemos cómo la confusión se origina, no allí donde trata ex profeso de la ganancia o la renta de la tierra, formas especiales de la plusvalía, sino allí donde las considera simplemente como formas de la plusvalía en general, como *deducciones from the labour bestowed by the labourers upon the materials*.*

//260/ Después de haber dicho (l. I, cap. VI): "Por tanto, el valor que los trabajadores añaden a las materias primas se descompone, aquí, en dos partes, una de las cuales paga su salario, mientras que la otra representa la ganancia del empresario sobre la suma total de materias primas y salarios por él adelantada", A[dam] Smith continúa: *L'entrepreneur* ** "no tendría el menor interés en ocupar a estos obreros si no obtuviera de la venta de su producto algo más de lo que necesita para reponer su fondo, ni tendría interés alguno en emplear un capital mayor en vez de otro menor si sus ganancias no guardasen cierta proporción con la magnitud del capital desembolsado."

*Remarquons d'abord**** Después de haber reducido la plusvalía, el *overplus* que el *entrepreneur* obtiene sobre el volumen del valor y que es necesario *pour lui remplacer ses fonds***** a la parte del trabajo que el trabajador añade a la materia sobre la cantidad que reponen *ses salaires* —es decir, después de hacer que este *overplus* brote pura y simplemente de la parte del capital invertido en salarios—, A[dam] Smith concibe inmediatamente este *overplus* bajo la forma de la ganancia o, lo que tanto vale, no lo concibe en relación con la parte del capital de que brota, sino como un remanente sobre el valor global del capital desembol-

* Del trabajo invertido por los trabajadores sobre los materiales.

** El empresario.

*** Observemos, ante todo.

**** Para reponerle sus fondos.

sado, "sobre la cantidad total de materias primas y salarios adelantada [por él]" (el hecho de que aquí se omitan los medios de producción es simplemente un descuido). Es decir, que concibe directamente la plusvalía bajo la forma de la ganancia. Y de ahí emanan las dificultades que inmediatamente se presentan.

El capitalista, dice A[dam] Smith, "no tendría el menor interés en ocupar a estos obreros si no obtuviera de la venta de su producto *algo más* de lo que necesita para reponer su fondo".

Lo cual es totalmente exacto, una vez que se parte de la relación del capital. El capitalista no produce para satisfacer sus necesidades con el producto; no produce, en general, con la vista puesta directamente en el consumo. Produce [sencillamente] para obtener plusvalía. Pero, partiendo de esta premisa —que es, sencillamente, partir de la premisa capitalista de que el capitalista produce en gracia a la plusvalía— A[dam] Smith no explica la plusvalía, como harán después algunos de sus necios continuadores; es decir, no explica la existencia de la plusvalía a base del interés del capitalista, de su apetencia de plusvalía. Esto lo ha derivado más bien del *valeur* que los *ouvriers ajoutent à la matière au-dessus de la valeur qu'ils ajoutent en échange pour le salaire reçu*.* Pero, a continuación, prosigue: el capitalista no tendría interés alguno en emplear un capital mayor en vez de otro menor si sus ganancias no guardaran cierta proporción con la magnitud del capital desembolsado. La ganancia, aquí, ya no se explica partiendo de la naturaleza de la plusvalía, sino a base del "interés" del capitalista. Lo cual es un absurdo.

A[dam] Smith no se da cuenta de que, al equiparar así directamente la plusvalía a la ganancia y la ganancia a la plusvalía, echa por tierra la ley que él mismo acaba de formular acerca del origen de la plusvalía. //261/ Si la plusvalía no es más que la *partie de la valeur* ** (o de la cantidad de trabajo) que l'*ouvrier "ajoute au-delà" de la partie qu'il ajoute à la matière afin de payer le salaire* *** ¿por qué esta segunda parte tiene que aumentar directamente porque el valor del capital desembolsado sea mayor en un caso que en otro? Y la contradicción se manifiesta todavía con mayor claridad en el ejemplo que a renglón seguido pone A[dam] Smith para refutar la concesión según la cual la ganancia corresponde al salario por el *so-called labour of superintendence*.**** He aquí sus palabras:

"Sin embargo", la ganancia del capital "difiere totalmente del salario; se rige por leyes totalmente distintas y no guarda proporción alguna con la magnitud y la naturaleza de este supuesto trabajo de vigilancia y dirección. La ganancia depende enteramente del valor del capital desembolsado y aumenta o disminuye según la magnitud de éste. Supongamos, por ejemplo, que, en un lugar en que la ganancia media del capital de una manufactura sea del diez por ciento anual,

* Que los trabajadores añaden a la materia por encima del valor añadido por ellos a cambio del salario obtenido.

** Parte del valor.

*** Que el obrero añade además de la parte que añade a la materia con el fin de reponer el salario.

**** Llamado trabajo de vigilancia y dirección.

funcionen dos manufacturas distintas cada una de las cuales ocupa a 20 obreros que percibe un salario de 15 libras al año cada uno, lo que quiere decir que cada manufactura desembolsa en salarios 300 libras al cabo del año. Supongamos, además, que en una de las fábricas se elaboran toscos materiales por valor de 700 libras al año, mientras que en la otra se emplean materiales más costosos, con un valor de 7 000 libras. En estas condiciones, el capital desembolsado en la primera manufactura será de 1 000 libras solamente, mientras que el invertido en la segunda ascenderá a 7 300 libras. Por tanto, a base de la tasa del diez por ciento, el empresario de la primera manufactura obtendrá solamente una ganancia anual de unas 100 libras al paso que el de la otra se embolsará 730 libras al año. Pero, a pesar de esta enorme diferencia entre sus ganancias, puede ocurrir que su trabajo de vigilancia y dirección sea, sobre poco más o menos, el mismo" (l. c.).

De la plusvalía bajo su forma general pasamos en seguida a una *taxe commune de profits*,* que nada tiene que ver directamente con ella. *Mais passons outre!*** En cada una de las dos fábricas trabajan, como vemos, 20 obreros; su salario global es en ambas fábricas el mismo, 300 libras. Esto demuestra que en una de ellas no se emplea un tipo superior de trabajo que en la otra, en cuyo caso una hora de trabajo o una hora de trabajo excedente, en una de las dos fábricas, equivaldría a varias horas de trabajo excedente en la otra. Por el contrario, se parte del empleo del mismo trabajo medio en ambas, como lo revela la igualdad del salario. ¿Cómo explicarse, pues, que el trabajo excedente obtenido en una de las dos fábricas, del trabajo que los obreros *ajoutent au-delà du prix de leurs salaires*,*** valga siete veces más que el obtenido en la otra? ¿O por qué los obreros de una de las dos fábricas, simplemente porque el material elaborado en ella cuesta siete veces más caro que el empleado en la otra van a rendir siete veces más trabajo excedente que los de la otra fábrica, a pesar de que en ambos casos perciben el mismo salario, lo que quiere decir que trabajan el mismo tiempo para reproducir su salario? //262/

Por tanto, el hecho de que en una de las dos manufacturas se obtenga siete veces más ganancia que en la otra —o, para decirlo en términos generales, la ley de la ganancia, que se formula en relación con la magnitud del capital desembolsado— contradice *prima facie***** a la ley de la plusvalía o de la ganancia (puesto que A[dam] Smith identifica ambas leyes), según la cual la plusvalía consiste pura y simplemente en el plus-trabajo no retribuido del obrero. A[dam] Smith expone esto de un modo perfectamente ingenuo y despreocupado, sin parar mientes ni remotamente en la contradicción en que incurre. Todos sus sucesores —ninguno de los cuales enfoca la plusvalía en general, aparte de las formas determinadas que adopta— se mantienen, en esto, fieles a él. Y en Ricardo, como ya hemos dicho, la contradicción se manifiesta todavía con mayor bulto.

* Tasa común de ganancias.

** Pero, pasemos adelante.

*** Añaden por encima del precio de sus salarios.

**** A primera vista.

Al desdoblar la plusvalía, no sólo en la ganancia, sino también en la renta de la tierra —dos formas específicas de la plusvalía, que se des-envuelven obedeciendo a leyes totalmente distintas— A[dam] Smith debiera comprender ya por este solo hecho que no tenía derecho a confundir directamente la forma abstracta general con ninguna de sus formas especiales. Y lo mismo que en él, la endeblez del sentido teórico para concebir las diferencias de forma de las relaciones económicas sigue siendo una norma entre todos los economistas burgueses posteriores, en su toco aferrarse a la materia empírica dada, interesándose solamente por ella. Y esto explica también su incapacidad para comprender certeramente lo que es el dinero, que ofrece simplemente diferentes mutaciones en cuanto a la forma del valor de cambio, dejando intangible la magnitud del valor.

[6. Falsa concepción de Adam Smith acerca de la ganancia, la renta de la tierra y el salario, como fuentes de valor]

Lauderdale, en su obra *Recherches sur la nature et l'origine de la richesse publique (traduit par Lagentie de Lavâsse, Paris, 1808)*, reprocha el modo como A[dam] Smith desarrolla la plusvalía —del que dice que corresponde a las ideas ya expuestas por Locke—, para el que, según esto, el capital no es una fuente original de la riqueza, como Smith lo presenta, sino simplemente una fuente derivada. Los pasajes referentes a esto dicen así:

"Hace más de un siglo que Locke expresó casi la misma opinión" (que A[dam] Smith). "El dinero —dice Locke— es algo estéril, no produce nada; todo el servicio que presta consiste en que el beneficio que representa la recompensa por el trabajo de una persona pasa, mediante convenio mutuo, a los bolsillos de otra" (Lauderdale, pág. 116). "Si esta idea acerca de la ganancia del capital fuese rigurosamente exacta, se desprendería de ella que el capital no es una fuente originaria, sino una fuente derivada de la riqueza, razón por la cual no podríamos considerarlo como una de las fuentes de la riqueza, ya que su ganancia consiste simplemente en una transferencia de los bolsillos del trabajador a los del capitalista" (l. c., págs. 116 s.).

Desde el momento en que el valor del capital reaparece en el producto, no se puede llamar al capital *source de richesse*.* Aquí, sólo añade su propio valor al producto en cuanto *accumulated labour*,** en cuanto una determinada cantidad de trabajo materializado.

El capital sólo es productivo de valor considerado como una *relación*, al imponerse coactivamente sobre el trabajo asalariado, obligando a éste a aportar plus-trabajo o acicateando a la productividad del trabajo para que cree plusvalía relativa. Tanto en uno como en otro caso, el capital sólo produce valor //263/ como el poder de las propias condiciones objetivas enajenadas del trabajo y que se impone a él, pura y exclusiva-

* Fuente de riqueza.

** Trabajo acumulado.