

La Lucha Entre el Capital y el Trabajo, y sus Resultados*

Por Marx

1. Después de demostrar que la resistencia periódica que los obreros ponen a la rebaja de sus salarios y sus intentos periódicos por conseguir una subida de salarios son fenómenos inseparables del sistema de trabajo asalariado y responden precisamente al hecho de que el trabajo se halla equiparado a las mercancías y por tanto, sometido a las leyes que regulan el movimiento general de los precios; habiendo demostrado, asimismo, que una subida general de salarios se traduciría en la disminución de la cuota general de ganancia, pero sin afectar a los precios medios de las mercancías, ni a sus valores, surge ahora por fin el problema de saber hasta qué punto, en la lucha incesante entre el capital y el trabajo, tiene éste perspectivas de éxito.

Podía contestar con una generalización, diciendo que el *precio* del trabajo en el mercado, al igual que el de las demás mercancías, tiene que adaptarse, con el transcurso del tiempo, a su *valor*; que, por tanto, pese a todas sus alzas y bajas y a todo lo que el obrero puede hacer, éste acabará obteniendo, por término medio, el valor de su trabajo solamente, que se reduce al valor de su fuerza de trabajo; la cual, a su vez, se halla determinada por el valor de los medios de sustento necesarios para su manutención y reproducción, valor que está regulado en último término por la cantidad de trabajo necesaria para producirlos.

Pero hay ciertos rasgos peculiares que distinguen el *valor de la fuerza de trabajo* o el *valor del trabajo* de los valores de todas las demás mercancías. El valor de la fuerza de trabajo está formado por dos elementos, uno de los cuales es puramente físico, mientras que el otro tiene un carácter histórico o social. Su *límite mínimo* está determinado por el elemento *físico*; es decir, que para poder mantenerse y reproducirse, para poder perpetuar su existencia física, la clase obrera tiene que obtener los artículos de primera necesidad absolutamente indispensables para vivir y multiplicarse. El *valor* de estos medios de sustento indispensables constituye, pues, el límite mínimo del *valor del trabajo*. Por otra parte, la extensión de la jornada de trabajo tiene también sus límites extremos, aunque sean muy elásticos. Su límite máximo lo traza la fuerza física del obrero. Si el agotamiento diario de sus energías vitales rebasa un cierto grado, no podrá desplegarlas de nuevo día tras día. Pero, como decíamos, estos límites son muy elásticos. Una sucesión rápida de generaciones raquíticas y de vida corta abastecería el mercado de trabajo exactamente lo mismo que una serie de generaciones vigorosas y de vida larga.

Además de este elemento puramente físico, en la determinación del valor del trabajo entra el *nivel de vida tradicional* en cada país. No se trata solamente de la vida física, sino de la satisfacción de ciertas necesidades, que brotan de las condiciones sociales en que viven y se educan los hombres. El nivel de vida inglés podría descender hasta el grado

del irlandés, y el nivel de vida de un campesino alemán hasta el de un campesino livonio. La importancia del papel que a este respecto desempeñan la tradición histórica y la costumbre social, puede verse en el libro de Mr. Thornton sobre la *Superpoblación*, donde se demuestra que en distintas regiones agrícolas de Inglaterra los jornales medios siguen todavía hoy siendo distintos, según las condiciones más o menos favorables en que esas regiones se redimieron de la servidumbre.

Este elemento histórico o social que entra en el valor del trabajo puede dilatarse o contraerse, e incluso extinguirse del todo, de tal modo que sólo quede en pie el *límite físico*. Durante la *guerra antijacobina* —que, como solía decir el incorregible beneficiario de impuestos y prebendas, el viejo George Rose, se emprendió para que los infieles franceses no destruyeran los consuelos de nuestra santa religión—, los honorables colonos ingleses, a los que tratamos con tanta suavidad en una de nuestras sesiones anteriores, redujeron los jornales de los obreros del campo hasta por debajo de aquel *mínimo estrictamente físico*, completando la diferencia indispensable para asegurar la perpetuación física de la raza, mediante las *leyes de pobres*¹. Era un método excelente para convertir al obrero asalariado en esclavo, y al orgulloso *yeoman* de Shakespeare en indigente.

Si comparáis los salarios o valores del trabajo normales en distintos países y en distintas épocas históricas dentro del mismo país, veréis que el *valor del trabajo* no es, por sí mismo, una magnitud constante, sino variable, aún suponiendo que los valores de las demás mercancías permanezcan fijos.

Una comparación similar de las *cuotas de ganancia en el mercado* demostraría que no varían solamente éstas, sino también sus *cuotas medias*.

Ahora bien, por lo que se refiere a la *ganancia*, no existe ninguna ley que le trace un *mínimo*. No puede decirse cuál es el límite extremo de su baja. ¿Y por qué no puede establecerse este límite? Porque si podemos fijar el salario *mínimo*, no podemos, en cambio, fijar el salario *máximo*. Lo único que podemos decir es que, dados los límites de la jornada de trabajo, el *máximo de ganancia* corresponde al *mínimo físico del salario*, y que, partiendo de salarios dados, el *máximo de ganancia* corresponde a la prolongación de la jornada de trabajo, en la medida en que sea compatible con las fuerzas físicas del obrero. Por tanto, el máximo de ganancia se halla limitado por el mínimo físico del salario y por el máximo físico de la jornada de trabajo. Es evidente que, entre los dos límites extremos de esta *cuota de ganancia máxima*, cabe una escala inmensa de variantes. La determinación de su grado efectivo se dirime exclusivamente por la lucha incesante entre el capital y el trabajo; el capitalista pugna constantemente por reducir los salarios a su mínimo físico y prolongar la jornada de trabajo hasta su máximo físico, mientras que el obrero presiona constantemente en el sentido contrario.

El problema se reduce, por tanto, al problema de las fuerzas respectivas de los contendientes.

2. En lo que atañe a la *limitación de la jornada de trabajo*, lo mismo en Inglaterra que en los demás países, nunca se ha reglamentado sino por *ingerencia de la ley*. Sin la constante presión de los obreros desde fuera, la ley jamás habría intervenido. En todo caso, este resultado no podía alcanzarse mediante convenios privados entre los obreros y los capitalistas. Esta necesidad de una *acción política general* es precisamente la que demuestra que, en el terreno puramente económico de lucha, el capital es la parte más fuerte.

* Este documento, corresponde al último aparte (14) del informe presentado por Carlos Marx a las reuniones del Consejo General de la I Internacional en junio de 1865, y que luego fue publicado bajo el título de "Salario, Precio y Ganancia", en el cual Marx rechaza resueltamente la pregonada pasividad y resignación ante la explotación capitalista, defiende la importancia y necesidad de la lucha económica de los obreros, subordinada a su lucha política por suprimir el sistema de trabajo asalariado. Fue la primera exposición pública de la teoría marxista de la plusvalía, en confrontación a las concepciones erróneas de otro miembro de la Internacional (Weston), quien tal como los prohudonistas y lassalleanos, negaba la importancia de la lucha obrera por el aumento de los salarios.

Escrito por C. Marx entre fines de mayo y el 27 de junio de 1865. Publicado por vez primera en folleto aparte en Londres, en 1898. Se publica de acuerdo con el manuscrito.

En cuanto a los *límites del valor del trabajo*, su fijación efectiva depende siempre de la oferta y la demanda, refiriéndome a la demanda de trabajo por parte del capital y a la oferta de trabajo por los obreros. En los países coloniales, la ley de la oferta y la demanda favorece a los obreros. De aquí el nivel relativamente alto de los salarios en los Estados Unidos. En ese país, haga lo que haga el capital, no puede evitar que el mercado de trabajo esté constantemente desabastecido, por la constante transformación de los obreros asalariados en labradores independientes, con fuentes propias de subsistencia. Para gran parte de la población norteamericana, la situación del obrero asalariado no es más que una estación de tránsito, que está seguro de abandonar al cabo de un tiempo más o menos largo. Para remediar este estado de cosas en las colonias, el paternal Gobierno británico ha adoptado hace algún tiempo la llamada moderna teoría de la colonización, que consiste en fijar a los terrenos coloniales un precio artificialmente alto, para, de este modo, impedir la transformación demasiado rápida del obrero asalariado en labrador independiente.

Pero, pasemos ahora a los viejos países civilizados, en que el capital domina todo el proceso de producción. Fijémonos, por ejemplo, en la subida de los jornales de los obreros agrícolas en Inglaterra, de 1849 a 1859. ¿Cuáles fueron sus consecuencias? Los agricultores no pudieron subir el valor del trigo, como les habría aconsejado nuestro amigo Weston, ni siquiera su precio en el mercado. Por el contrario, tuvieron que resignarse a verlo bajar. Pero, durante estos once años, introdujeron máquinas de todas clases y aplicaron métodos más científicos, transformaron una parte de las tierras de labor en pastizales, aumentaron la extensión de sus granjas, y con ella la escala de la producción; y de este modo, haciendo disminuir por estos y por otros medios la demanda de trabajo, gracias al aumento de sus fuerzas productivas, volvieron a crear una superpoblación relativa en el campo. Tal es el método general con que opera el capital en los países poblados de antiguo, para reaccionar, más rápida o más lentamente, contra las subidas de salarios. Ricardo observó acertadamente que la máquina estaba en continua competencia con el trabajo, y con harta frecuencia sólo podía introducirse cuando el precio del trabajo subía hasta cierto límite², pero la aplicación de maquinaria no es más que uno de los muchos métodos empleados para aumentar las fuerzas productivas del trabajo. Este mismo proceso de desarrollo que deja relativamente sobrante el trabajo simple simplifica, por otra parte, el trabajo calificado, y, por tanto, lo deprecia.

La misma ley se impone, además, bajo otra forma. Con el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo, se acelera la acumulación del capital, aun en el caso de que el tipo de salarios sea relativamente alto. De aquí podría inferirse, como lo hizo *Adam Smith*, en cuyos tiempos la industria moderna estaba aún en su infancia, que la acumulación acelerada del capital tiene que inclinar la balanza a favor del obrero, haciendo crecer la demanda de su trabajo. Situándose en el mismo punto de vista, muchos autores contemporáneos se asombran de que, a pesar de haber crecido en los últimos veinte años el capital inglés mucho más rápidamente que la población inglesa, los salarios no hayan experimentado un aumento mayor. Pero es que, simultáneamente con la acumulación progresiva, se opera un *cambio progresivo* en cuanto a la *composición del capital*. La parte del capital global formada por capital constante: maquinaria, materias primas, medios de producción de todo género, crece con mayor rapidez que la parte destinada a salarios, o sea, a comprar trabajo. Esta ley ha sido puesta de manifiesto, bajo una forma más o menos precisa, por el Sr. Barton, Ricardo, Sismondi, el profesor Richard Jones, el profesor Ramsay, Cherbuliez y otros.

Si la proporción entre estos dos elementos del capital era originalmente de 1 : 1, al desarrollarse la industria será de 5 : 1, y así sucesivamente. Si de un capital global de 600 se desembolsan para instrumentos, materias primas, etc., 300, y 300 para salarios, para que pueda absorber 600 obreros en vez de 300, basta con doblar el capital global. Pero, si de un capital de 600 se invierten 500 en maquinaria, materiales, etc., y solamente 100 en salarios, para poder colocar a 600 obreros en vez de 300, este capital tiene que aumentar de 600 a 3.600. Por tanto, al desarrollarse la industria, la demanda de trabajo no avanza con el mismo ritmo que la acumulación del capital. Aumenta, sin duda, pero aumenta en una proporción constantemente decreciente, comparándola con el incremento del capital.

Estas pocas indicaciones bastarán para poner de relieve que el propio desarrollo de la industria moderna contribuye por fuerza a inclinar la balanza cada vez más en favor del capitalista y en contra del obrero, y que, como consecuencia de esto, la tendencia general de la produc-



Reunión del Comité Central de la Liga de los Comunistas

ción capitalista no es a elevar el nivel medio de los salarios, sino, por el contrario, a hacerlo bajar, o sea, a empujar más o menos el *valor del trabajo* a su *límite mínimo*. Pero si la *tendencia de las cosas*, dentro de este sistema, es tal, ¿quiere esto decir que la clase obrera deba renunciar a defenderse contra las usurpaciones del capital y cejar en sus esfuerzos por aprovechar todas las posibilidades que se le ofrezcan para mejorar temporalmente su situación? Si lo hiciese, veríase degradada en una masa uniforme de hombres desgraciados y quebrantados, sin salvación posible. Creo haber demostrado que las luchas de la clase obrera por el nivel de los salarios son episodios inseparables de todo el sistema de salarios, que en el 99 por 100 de los casos sus esfuerzos por elevar los salarios no son más que esfuerzos dirigidos a mantener en pie el valor dado del trabajo, y que la necesidad de forcejear con el capitalista acerca de su precio va unida a la situación del obrero, que le obliga a venderse a sí mismo como una mercancía. Si en sus conflictos diarios con el capital los obreros cediesen cobardemente, se descalificarían sin duda para emprender movimientos de mayor envergadura.

Al mismo tiempo, y aun prescindiendo por completo del esclavizamiento general que entraña el sistema de trabajo asalariado, la clase obrera no debe exagerar ante sus propios ojos el resultado final de estas luchas diarias. No debe olvidar que lucha contra los efectos, pero no contra las causas de estos efectos; que lo que hace es contener el movimiento descendente, pero no cambiar su dirección; que aplica paliativos, pero no cura la enfermedad. No debe, por tanto, entregarse por entero a esta inevitable guerra de guerrillas, continuamente provocada por los abusos incansables del capital o por las fluctuaciones del mercado. Debe comprender que el sistema actual, aun con todas las miserias que vuelca sobre ella, engendra simultáneamente las *condiciones materiales* y las *formas sociales* necesarias para la reconstrucción económica de la sociedad. En vez del lema *conservador* de «¡Un salario justo por una jornada de trabajo justa!», deberá inscribir en su bandera esta consigna *revolucionaria*: «¡Abolición del sistema de trabajo asalariado!»

Después de esta exposición larguísima y me temo que fatigosa, que he considerado indispensable para esclarecer un poco nuestro tema principal, voy a concluir, proponiendo la siguiente resolución:

1. Una subida general del nivel de los salarios acarrearía una baja de la cuota general de ganancia, pero no afectaría, en términos generales, a los precios de las mercancías.

2. La tendencia general de la producción capitalista no es elevar el nivel medio del salario, sino reducirlo.

3. Las tradeuniones trabajan bien como centros de resistencia contra las usurpaciones del capital. Fracasan, en algunos casos, por usar poco inteligentemente su fuerza. Pero, en general, son deficientes por limitarse a una guerra de guerrillas contra los efectos del sistema existente, en vez de esforzarse, al mismo tiempo, por cambiarlo, en vez de emplear sus fuerzas organizadas como palanca para la emancipación definitiva de la clase obrera; es decir, para la abolición definitiva del sistema de trabajo asalariado.

(1) En virtud de las *leyes de pobres*, vigentes en Inglaterra desde el siglo XVI, en cada parroquia se cobraba un impuesto especial de ayuda a los pobres; los parroquianos que no podían mantenerse a sí mismos y a sus familias, recibían un subsidio de la caja de ayuda a los pobres.

(2) D. Ricardo "A propósito de los principios de la Economía política y de los impuestos", Londres 1821.