



Un resumen completo de *El capital* de Marx

por Diego Guerrero

Introducción:

EL CAMINO HACIA *EL CAPITAL*: UNA PERIODIZACIÓN

El resumen que hace Rosdolsky en el primer capítulo de su *magnum opus* (Rosdolsky, 1968, cap. 1: “Cómo nacieron los *Grundrisse*”) sigue siendo muy adecuado para seguir el recorrido hecho por Marx en su tarea, que le llevó décadas, de estudio de la economía política, especialmente si el lector no siente la necesidad de ampliar su información hasta leer un libro completo sobre el tema (como es el todavía muy adecuado libro de Mandel, 1967). Sin embargo, por su mayor actualización, por representar una vía intermedia ante el citado dilema, y debido también al cuasi universal desconocimiento en español de la excelente obra de Draper (1985/86), me voy a permitir ajustar el contenido de esta introducción a lo que no va a ser sino una traducción del epígrafe que, con el mismo título, recoge Draper como apéndice de su Enciclopedia (1985, vol. I, pp. 292-7), ampliado para tener en cuenta algunas de las cosas más revelantes que comenta él mismo en los otros dos volúmenes de su obra, a partir de las remisiones que a ellas se hace en este Apéndice. Por tanto, dividiré el recorrido en los mismos quince pasos que señala Draper, y que son los siguientes.

1. El periodo de París: 1844 y principios de 1845

Marx reside en París desde finales de octubre de 1843 hasta febrero de 1845. Entre octubre y noviembre de 1843, Engels escribió un importante artículo sobre economía política que tuvo un gran impacto en Marx: es el célebre *Umriss* –conocido en inglés por *Outlines*, y en español como el *Esbozo (o delineación) de una crítica de la economía política*–, publicado, firmado (lo que no siempre ocurría), en los *Deutsch-Französische Jahrbücher* (DFJ, Anuarios Franco-alemanes), en febrero de 1844. Aunque es interesante observar que mucho más tarde, en 1884, Engels se opuso a que se tradujera ese artículo al ruso, por considerarlo viejo y por estar demasiado lleno de errores, la verdad es que ese trabajo fue uno de los principales estímulos para que Marx empezara a leer y extraer a los economistas ingleses (aunque en París lo hizo sobre todo en francés), como James Mill (*Éléments d'économie politique*), Lauderdale, McCulloch, Ricardo, Smith; y a otros de distintas épocas como Jenofonte, Buret, Destutt de Tracy, List, Osiander, Say, Schüz, Skarbek, así como una colección editada por Daire en 1843, que incluía trabajos de Law y de Boisguillebert. [Según *Karl Marx Chronik*, Moscú 1934, Marx también leyó entonces a Pecqueur, Schulz y Sismondi; y según Draper, en 1844-7, a Cherbuliez, Sismondi, Cantillon, Child] .

Por esa época, Marx estaba leyendo al mismo tiempo los cuatro volúmenes de las memorias de René Levasseur, un antiguo miembro de la Convención, de las que Marx extractó pasajes sobre las luchas entre los *montagnards* y los girondinos, ya que lo que estaba estudiando por entonces, fundamentalmente, era la Revolución Francesa, hasta el punto de planear escribir una historia de la Convención. Pero al empezar a preparar los DFJ, recibió, como director, los dos artículos de Engels que aparecieron en el número de febrero (el número doble, único que se publicó): el citado “Esbozo” y una crítica de un libro de Carlyle, *Past and Present*, que también se publicó en ese número, junto a los dos artículos de Marx sobre la Cuestión judía y sobre la Introducción a la crítica de Hegel.

Entre marzo y junio de 1844, redacta los extractos del libro de Mill, que será su primera “obra” económica. Entre abril y mayo redacta el primero de los célebres *Manuscritos de París*, dejando el conjunto inacabado hacia finales de agosto. Entre septiembre y noviembre, escribe, con Engels, *La sagrada familia*. Justo por esa época comienza también la correspondencia entre Marx y Engels: en octubre, en su primera carta, Engels le habla a Marx de la necesidad de hacer trabajo de propaganda en Alemania, incidiendo muy especialmente en temas de Teoría, y ya le reclama que acabe su proyectado libro sobre economía política. En diciembre de 1844 y enero de 1845, vuelve Marx al estudio de la economía, hasta su expulsión de París el 3 de febrero de 1845. En enero tiene la idea de escribir una crítica de la obra de su compatriota List, y negocia con H. Leske, un editor de Darmstadt que estaba entonces de visita en París, la publicación de este libro. Engels seguía urgiéndole a terminar su “Economía”, como iba a seguir haciéndolo, tantas veces, durante décadas. El 1 de febrero, firma Marx un



contrato con Leske para publicar la *Crítica de la política y la economía política*¹, en dos volúmenes (por cierto, en julio de 1845, ya en Bruselas, éste le anticipa 1500 francos en concepto de adelanto por los derechos del libro). Al día siguiente se entrevista Marx con Étienne Cabet, y el 3 es expulsado de París (la orden la había recibido el 11 de enero).

En Bruselas, desde febrero a diciembre de 1845, y en su viaje a Manchester (en julio y agosto), Marx llenó diez cuadernos con notas de economía. Como señala Draper, forman tres grupos: el primero, de Bruselas, antes del viaje, con extractos de Chamborant, Louis Say, Sismondi, Villeneuve-Bargemont, Buret, Senior, Ferrier, Fix, Laborde, Noreau de Jonnés, Ramón de la Sagra y Trio. En los tres cuadernos escritos en Manchester encontramos extractos de Cooper, Edmonds, Gilbert, Jarrold, Sadler, Tooke, Anderson, Browning, D'Avenant, Misselden, Petty, Cobbett, North, Senior y Thompson. Y en los dos últimos cuadernos, a la vuelta de su primer viaje inglés: Aikin, Atkinson, Carlyle, Defoe, Eden, Gisborne, McCulloch, Stuart Mill, Wade, Hildich, Greg, Hope y Morse.

2. El primer periodo de Bruselas: de 1845 a comienzos de 1847

Marx residió en Bruselas desde febrero de 1845 a marzo de 1848, y la división que hace Draper de esta estancia en dos periodos se basa tan sólo en el hecho de que en 1847 (y principios de 1848) cambia un poco su atención hacia asuntos económicos más concretos, como veremos.

En marzo de 1845, escribe, aunque no acaba, una crítica de la economía política de Friedrich List (su libro *El sistema nacional de economía política*), pensada al parecer para el proyecto de Püttmann: *Rheinische Jahrbücher*. Por la misma época, concibe con Engels y Hess un proyecto para publicar en la editorial de Leske una serie ("Biblioteca", como la llamaron) de grandes obras de autores socialistas y comunistas, pero Leske desestima la idea. De hecho, Engels ya había traducido una de Fourier, llamada *De trois unités externes*, más bien como resumen y paráfrasis de la misma.

A finales de mayo de 1845, Engels publicó en Leipzig su *Condición de la clase obrera en Inglaterra* (que tuvo una segunda edición en 1848), que ejerció también una influencia decisiva sobre Marx, aunque a veces se pase esto por alto. A mediados de julio, parte con Engels a Londres y Manchester. Su idea es entrar en contacto con el movimiento obrero inglés (allí conocerá a Harney, el líder cartista) y con obreros alemanes como Schapper y Moll; pero, asimismo, estudiar economía política y la situación inglesa en las bibliotecas de este país. En este periodo, conoce a los socialistas ricardianos (Thomas Edmonds, William Thompson). A fines de agosto vuelve a Bruselas, donde sigue leyendo economía hasta que, en noviembre, vuelve a interrumpir este trabajo para escribir, con Engels, *La ideología alemana*. En octubre de 1845, planea escribir con Engels un trabajo sobre la cuestión arancelaria y los debates entre proteccionistas y librecambistas, y presentan el proyecto al editor Campe.

En julio de 1846, después de varias reclamaciones, Leske le pide a Marx la devolución del anticipo monetario que le había hecho si no entregaba inmediatamente la prometida obra de economía; y Marx le responde que le entregará el primer volumen a fines de noviembre (en febrero de 1847, ante la falta de cumplimiento de este compromiso, se produce la ruptura definitiva entre ambos). En realidad sólo vuelve Marx a la economía a partir de septiembre de 1846, y hasta fines de ese año (aunque en la *Ideología alemana*, donde sólo se trata de economía de pasada, ya aparece como defensor de la teoría del valor-trabajo, en contra de lo que había sido su posición inicial). En diciembre de 1847 Marx leyó el libro de Proudhon (*La filosofía de la miseria*), y decide responderle directamente con su *Miseria de la Filosofía*. Otras lecturas económicas de Marx en este periodo fueron Owen, Bray, Parkinson y Quesnay, von Gülich y MacPherson.

¹ Tiene interés citar aquí a Rosdolsky, que señala cómo todo este recorrido de Marx hacia su Economía se puede resumir en tres grandes fases intelectuales de su vida. La segunda es precisamente ésta en la que estamos, cuando su plan era hacer una crítica de la economía a la vez que de la política. Había dejado atrás, por consiguiente, la primera etapa, en la que la crítica era mucho más ambiciosa en lo extensivo, pues "comprendía también una crítica del derecho, de la moral, y sobre todo de la filosofía"; pero todavía no había pasado a la tercera y definitiva, en la que Marx "abandonó su plan anterior de incluir también una 'crítica de la política' en su obra, en la medida en que ahora [se refiere a finales de 1851] quería limitarse a un 'ajuste de cuentas' con la economía anterior y los sistemas socialistas" (Rosdolsky, 1968, p. 30).



3. El segundo periodo de Bruselas: de 1847 a comienzos de 1848

Ahora los proyectos de Marx en este campo son más específicos que antes: en primer lugar, su polémica con Proudhon, centrada en cuestiones económicas; posteriormente, el congreso de economistas sobre libre comercio que tiene lugar en septiembre de 1847; finalmente, sus proyectados artículos sobre Salarios y sobre Trabajo asalariado y capital.

A lo largo de la primera mitad del año 1847, Marx escribe su ya citada *Miseria de la Filosofía*, que termina en junio y se publica inmediatamente en Bruselas (en julio). Poco después, se celebra en Bruselas, entre el 16 y el 18 de septiembre de 1847, un Congreso Internacional de Economistas, que contará con la participación de Marx y Engels. Marx preparó una intervención para este Congreso, pero, llegado el momento, se le impidió hablar. Entonces, se decidió a escribir un texto a partir de las notas que había preparado para esta frustrada intervención oral, y lo publicó finalmente (aunque, al parecer, sólo parcialmente y en francés) en el *Atelier Démocratique*, de Bruselas: “Los proteccionistas, los librecambistas y la clase obrera”. Más tarde, y ya en forma íntegra, lo publicaría en panfleto con el título de *Discours sur la question du libre échange* (febrero de 1848, en francés; más tarde, también en 1848, en alemán, editado por su amigo J. Weydemeyer), que había sido el título dado a una conferencia que impartió el 8 de enero de 1848 ante la Asociación Democrática de Bruselas, la cual, por cierto, votó inmediatamente su publicación.

A finales de diciembre de 1847, Marx ofreció nuevas charlas o conferencias sobre economía en la Asociación de Trabajadores Alemanes de Bruselas. En febrero de 1848, las preparó con intención de publicarlas como un artículo llamado “Salarios” (con el editor Callewaert, de Bruselas), pero el estallido de la revolución abortó este proyecto. Posteriormente, en abril de 1849, y en cinco números sucesivos de la *Neue Rheinische Zeitung* [NRZ: Nueva Gaceta Renana, Colonia] apareció este escrito con el nombre de *Trabajo asalariado y capital*, aunque no en forma completa. Muchos años más tarde, en 1880, se publicaría como panfleto en Breslau, sin el cocimiento de Marx, y de nuevo en 1884 con un prefacio breve de Engels.

4. Colonia: 1849

Al declinar la revolución de 1848-49, empieza Marx a comprometerse, además de con su trabajo como director de la NRZ, con el movimiento obrero de Colonia, en especial con el trabajo educativo de la Asociación de Trabajadores de Colonia (en realidad, radicada en el municipio de Mülheim, que hoy es parte de la ciudad de Colonia). A mediados de febrero, Schapper anuncia que habrá una serie de charlas quincenales libres, por parte de Marx, Engels y él mismo, sobre diversos “temas sociales”. En abril, Marx las prepara para su publicación en la NRZ: de ello aparecen cinco entregas, pero se interrumpe la publicación debido a que Marx ha de salir entonces de viaje hacia el noroeste de Alemania (Hamburgo, Bremen, etc.), tanto para llevar a cabo una serie de contactos políticos como para intentar recaudar dinero para la propia NRZ. Aunque este periódico anuncia en sus páginas su continuación futura, ésta no se produce realmente, como es bien sabido.

5. El periodo de la NRZ-Revue, en Londres: de 1849 a septiembre de 1850

Marx llega a Londres en agosto de 1849 y empieza a trabajar en la fundación de una nueva revista, que se llamaría esta vez la NRZ-Revue, y cuyo primer número se publicó en marzo de 1850. Desde noviembre de 1849 a septiembre de 1850 (con algunas interrupciones), dio charlas sobre economía política y sobre las ideas del *Manifiesto comunista* en la GWEA [German Workers Educational Association], pero no consiguió encontrar tiempo suficiente para ponerlas por escrito. Al mismo tiempo,



preparó unos cursos más intensivos para activistas de la Liga Comunista, que impartió en su propia casa del Soho.

A partir de 1850, Marx retoma sus lecturas y escritos sobre economía en la Biblioteca del Museo Británico (tras obtener su carnet en junio), sobre todo por haber llegado a la conclusión de que el final de la crisis económica había acarreado el fin de la situación revolucionaria. Piensa entonces que, así como la crisis de 1847 estaba detrás del estallido de 1848, la vuelta a la prosperidad estaba condicionando el retorno de la reacción política típica de aquel momento. En el Museo, se adentra Marx en un estudio sistemático de la historia económica de la década anterior, la historia de los precios y del sistema bancario, y de las crisis en Inglaterra y en Europa. Asimismo, estudia muy concienzudamente los archivos de los anuarios del *Economist*.

Finalmente, en septiembre de 1850 se cierra una etapa, con la escisión de la Liga de los Comunistas y el fin de la NRZ-Revue (por cierto, que ese mismo mes debió de dejar embarazada a Helene Demuth, ya que Frederick nació el 23-6-1851). El 17 de septiembre, Marx, Engels y 10 seguidores presentan su dimisión a la GWEA, cuya mayoría apoyaba a Willich y Schapper, así como del Comité para los refugiados en el que también había estado trabajando Marx. La suspensión de la revista le permite leer a.

6. Los cuadernos de 1850-53.

Este periodo abarca hasta el comienzo de la guerra de Crimea. En este periodo de 1851, se conocen al detalle las lecturas que realizó Marx en la Biblioteca del Museo Británico, mes a mes. Este trabajo no se interrumpió hasta el golpe de estado de Luis Napoleón Bonaparte en Francia, y el resultado del mismo son unos 14 cuadernos que llenó en ese tiempo, aunque no tenía entonces ningún editor a la vista. Comenzó a estudiar la cuestión de la renta de la tierra (en enero), y la teoría del dinero (en febrero), centrándose en ambos casos en Ricardo. En abril, le escribe muy optimista a Engels que terminará todo en cinco semanas, y Engels le responde que “por fin, pues ya se estaba arrastrando todo demasiado tiempo”. Marx le pide a Freiligrath y Daniels que le busquen un editor. Contactado al mismo tiempo, el editor Cotta rechaza la idea. Ya a fines de junio, le dice Marx a Weydemeyer que aún necesitará dos meses más, porque el tema se le ramifica continuamente; y Draper comenta que esto no extraña en absoluto, si uno se fija, por ejemplo, en que en julio le pide a su amigo Richard Reinhardt, el secretario particular de Heine, en París, que le envíe un libro que necesitaba para su trabajo ¡sobre la *Economía política de los romanos!* En noviembre no acepta la propuesta de un editor de Frankfurt, Löwenthal (defendida por Engels, que al parecer lo que deseaba era que publicara algo cuanto antes), para publicar algo diferente de lo que él tenía pensado. En diciembre, Lassalle propone montar una compañía por acciones en Alemania para financiar la publicación de la obra. Los autores que Marx leyó en 1851 son muchas decenas.

El golpe de estado de Bonaparte ocupó a Marx con su “18 Brumario” hasta marzo de 1852. Y a partir de agosto de 1852 empieza su colaboración con el periódico estadounidense *New York Daily Tribune* (NYDT), que le sirve por un tiempo como una buena fuente de ingresos pero que lo mantendrá ocupado con temas de los más diversos, y en la mayoría de los casos completamente ajenos a la economía. Mientras tanto, en enero de 1852, Marx le pide a Weydemeyer que busque un editor en Estados Unidos. En marzo, el editor Wigand, de Leipzig, también rechaza una nueva propuesta. En agosto quien se niega es Brockhaus, de la misma ciudad. Por último, en diciembre, Marx se convence de que el proceso de Colonia contra los comunistas anula ya toda posibilidad de encontrar un editor para su libro de economía. En abril de 1853 parece abandonar *de facto* sus estudios de economía, y al desencadenarse en septiembre la Guerra de Crimea parece que, por el momento, ya no piensa en retomarlos.



7. Mediados de los cincuenta: 1854-57

En estos años, el principal foco de atención de los artículos periodísticos de Marx (el NYDT y ahora también el *Neue Oder Zeitung*, vía Lassalle) son la Guerra de Crimea, las luchas entre las grandes potencias y las crisis políticas en Europa (por ejemplo, de esta época son sus lecturas y escritos sobre la historia de España, a partir de trabajos de Jovellanos, Toreno, Flórez Estrada, etc.). Una parte de éste se refiere a cuestiones económicas. También trabaja en economía política; en especial, un breve folleto titulado “Dinero, crédito, crisis”, con referencias cruzadas a sus cuadernos de lecturas de Tooke, Thornton, Mill, Fullarton, etc.). De este trabajo, que luego usaría en los *Grundrisse* y en *El capital*, dicen los editores de OME 22 lo siguiente: “Sobre las diferentes teorías acerca del curso cambiario reunió Marx un material extraordinariamente rico, examinado y juzgado críticamente por él en un borrador que lleva por título: *Geldwesen, Kreditwesen, Krisen*, redactado aproximadamente entre noviembre de 1854 y enero de 1855” (p. 181, en el apartado sobre “Dinero como medida de los valores y criterio de los precios. Crítica de las teorías de la unidad de medida del dinero”).

A fines de 1856 y durante 1857, con el surgimiento de una nueva crisis económica, Marx presta mucha atención a esto. En noviembre publica en el NYDT un artículo sobre la crisis financiera, y otro sobre el *Crédit Mobilier*; y en diciembre, otro sobre la crisis europea. Además, por esa época, y precisamente como consecuencia de la crisis, este periódico le reduce al 50% los honorarios que hasta entonces le venía pagando por sus colaboraciones.

8. Los cuadernos de los *Grundrisse*: 1857-58

Al referirse uno a ‘los *Grundrisse*’, debe tener en cuenta la distinción entre el manuscrito que ha recibido ese título y el volumen publicado que los hizo accesibles. Refiriéndose a la edición alemana de 1953, señala Draper que la sección principal de ese volumen (páginas 1-764) contiene el manuscrito que puede llamarse propiamente los *Grundrisse*, que se divide en dos partes muy desiguales en tamaño. La primera parte (pp. 1-31) es el manuscrito conocido como la Introducción (*Einleitung*). Y la segunda parte es un manuscrito encontrado en siete cuadernos (I a VII) que se agrupa en sólo dos capítulos, uno sobre el dinero y otro sobre el capital. La sección de los *Grundrisse* propiamente dichos se publicó en 1939-41 en Moscú, en dos volúmenes, en una edición rarísima en Occidente, de la cual escribió Rosdolsky en su prólogo que en 1948 “el autor de este trabajo tuvo la fortuna de poder ver uno de los entonces rarísimos ejemplares de los *Grundrisse* (...)”; y aclara en nota al pie: “Hasta ese momento sólo existían en el mundo occidental unos 3 ó 4 ejemplares de la obra, editada por primera vez en Moscú en 1939. El bibliotecario de la biblioteca Jos. Buttinger de Nueva York, O. Bauer, puso a mi disposición, con la mayor generosidad, uno de dichos ejemplares, por lo cual le manifiesto aquí mi más sincera gratitud” (1968, p. 11).

El resto del volumen de 1953 (que coincide con el segundo volumen de la edición de Moscú) es un suplemento formado por seis documentos diferentes, que suman más de 200 páginas. Podemos nombrarlos tal como aparecen en la edición española de Manuel Sacristán (OME, n° 22), citados como “Apéndices”: 1) “Extractos de la teoría del dinero de Ricardo (diciembre de 1850)”, pp. 285-301; 2) “Apuntes y extractos sobre el sistema de Ricardo (marzo-abril de 1851)”, pp. 303-369; 3) “De los manuscritos de 1857/58”, pp. 371-395; 4) Fragmento del texto primitivo de la *Contribución a la Crítica de la Economía Política* (1858)”, pp. 397-481; 5) “Reseñas de mis propios cuadernos de 1857-58” (1859)”, pp. 485-499; 6) “Proyecto de 1869”, pp. 501-509.

Merece la pena citar aquí a otro gran estudioso de los *Grundrisse*, Enrique Dussel, que escribe que esta obra es “esencial” para entender a Marx: “Y decimos ‘esencial’ en el sentido de que en los *Grundrisse* el lector no advertido será conducido por Marx *mismo*, con su propia mano de pedagogo, a



sus descubrimientos centrales, fundamentales, con sus propias palabras, conceptos, categorías, y en el orden que él mismo fue descubriendo en su ‘laboratorio’ teórico” (Dussel, 1985, p. 11)².

Por otra parte, debo citar aquí el reciente y sugerente libro de Toni Negri, a pesar de no compartir bastantes de las cosas que en él se dicen sobre cómo interpretar esta obra, y cómo el conjunto de la obra de Marx (Negri, 1998). Ya el subtítulo del libro –“*Cuaderno de trabajo sobre los Grundrisse*”– nos aconseja a mencionarlo aquí, aunque la pregunta central que en él se plantea –“¿Marx más allá de Marx? ¿Los *Grundrisse* más allá de *El capital*?”– pueda ser engañosa; o a pesar de que ciertas tesis que en él se plantean, como la de que “en los *Grundrisse*, el marxismo es una teoría antieconómica”, no nos convenzan en absoluto.³

9. La primera Crítica de la Economía Política, *CCPE*: 1858-59

Éste es el primer libro que publica Marx sobre economía política: *Contribución a la crítica de la economía política* (#M181), a partir de los manuscritos de los *Grundrisse*, que, en cuanto tales, interrumpe en mayo o junio. La *Contribución* la comenzó en agosto de 1858, y la publicó en junio de 1859 (en Berlín, en una edición de 1000 copias), y se presenta públicamente como el primer volumen, o la primera parte de un trabajo más amplio que va a tratar sobre el capital. Contiene tan sólo dos capítulos (sobre mercancías y dinero), sin tocar la cuestión del capital, que se deja para el siguiente volumen (llamado en el epígrafe 10 *CCPE II*). De hecho, en enero de 1859 Marx le escribe a Engels una carta donde, tras advertirle “que se agarre”, explica que, a pesar del título del manuscrito que ha mandado a Duncker, el editor (“El capital en general”), “estos fascículos no contienen nada sobre el capital” sino tan sólo sobre los dos capítulos mencionados⁴.

Cuando finalmente se publica, Marx se queja (en carta a Lassalle) de la “conspiración de silencio” que la prensa alemana había levantado contra su libro. Y su mujer, en carta a Engels, le revela en diciembre que el relativamente escaso eco encontrado por el libro había destruido las “secretas esperanzas” que habían puesto en él. Draper señala que hubo muchas reseñas y comentarios en los periódicos alemanes de los Estados Unidos; sin embargo, Marx teme que el libro sea “excesivamente teórico para el público de clase obrera de los Estados Unidos”. También se publicó en ese país el prefacio, que ya en junio había aparecido casi entero en *Das Volk*. En septiembre de 1859, le escribe Marx a Lassalle que está pensando en escribir el resto del libro en inglés, para que atraiga una atención mayor de la que ha conseguido la *Contribución*. Un año más tarde, vuelve a escribirle, comentando que el libro estaba provocando un revuelo en Rusia, y que su próximo libro va a ser más “popular” hasta cierto punto.

Por último, digamos que en el otoño de 1859, Marx dio clases privadas, basándose en el libro publicado, a un reducido grupo de 20 ó 30 trabajadores, incluidos algunos antiguos miembros de la Liga de los Comunistas.

² Tampoco está de más recordar sus palabras sobre cómo leer a Marx y a los marxistas: “Frecuentemente, y en especial en América Latina, muchos estudiantes, profesionales, militantes intentan penetrar el pensamiento de Marx, en un afán de poseer un marco teórico para su acción política o sus investigaciones. Lo que les acontece es que se enfrentan a ‘manuales’ –como los de Politzer o Marta Harnecker, que han cumplido una gran función– que, en realidad, los conducen a ciertas ‘interpretaciones’ del pensar de Marx, pero no a Marx mismo.” (ibidem).

³ No puedo estar de acuerdo con afirmaciones como la siguiente: “Ahora bien, supongamos que nos hallamos inmersos en una fase de crisis del funcionamiento material de la ley del valor [en realidad, en el libro de Negri no se supone nada así; más bien, se da por descontado que la teoría laboral del valor no es válida como la expuso Marx]. Nuestro método marxista, materialista y dialéctico, deberá cambiar de acuerdo con las modificaciones producidas (...) ¿Los *Grundrisse* más allá de *El Capital*? Quizá. Lo que es cierto es que la teoría del plusvalor, dado su carácter central, elimina toda pretensión científica de centralización y de dominio concebida desde el interior de la teoría del valor. Que la teoría del plusvalor multiplica el antagonismo en el terreno de la microfísica del poder. Que la teoría de la composición de clase refunda el problema del poder en una perspectiva que no es la de la unidad, sino la de la multiplicidad, la de las necesidades, la de la libertad.” (ibid., p. 28).

⁴ El libro llevaba, tras el título, la indicación *Erstes Heft* (primera parte), y en el interior, tras el prefacio, una página hablaba de “Libro I: Sobre el capital”, cuyo contenido eran los dos capítulos citados sobre mercancías y dinero.

10. El primer periodo de *CCPE II*: de 1859 a mediados de 1861

Tras la publicación de la CCEP, se pone Marx a trabajar en lo que había concebido como el segundo volumen de ese trabajo. Este plan lo siguió manteniendo hasta diciembre de 1862, cuando cambió la idea inicial, justo en la época en que su mujer estaba en París y había contactado, entre otros, a Élie Reclus, que quiere llevar a cabo la traducción al francés. Hay una posible confusión numérica: dado que el volumen de 1859 tenía dos capítulos, CCEP II podría llamarse el tercer capítulo (o parte).

El año de 1860 está dominado por el trabajo que realiza Marx a causa del asunto Vogt, el agente bonapartista que lo había calumniado. Al principio lo intenta por la vía legal, y dado que los Tribunales no aceptan la demanda, se entrega a la redacción de un libro, *Herr Vogt*, que publica en diciembre de ese año. Esto le supuso (a pesar de que le escribía a Engels que, si se sentaba de una vez en serio, tendría terminado el trabajo en seis semanas) una clara interrupción en su trabajo sobre economía, que por aquella época todavía concebía como un tercer capítulo sobre el “capital en general”, que constituiría el final del libro I (del que ya había publicado la *Contribución*), y que era sólo el Primero de los seis libros que componían su Proyecto. En cuanto al contenido de este trabajo, seguía haciéndolo en la Biblioteca del British Museum, y en esta época se centró en gran medida en los informes de los inspectores fabriles ingleses, aunque sin olvidar a los autores clásicos y otros economistas.

Desde agosto de 1861 hasta julio de 1863 Marx retoma en serio su trabajo de economía. El resultado de este trabajo, que Draper califica de “continuo y a veces lento”, es un gran manuscrito de 23 cuadernos que conservan el mismo título aún que su libro de 1859. Por esa época comienza a preocuparse ya por encontrar un editor (Brockhaus, que no se compromete hasta ver el manuscrito).

11. Los cuadernos de 1861-63: de mediados de 1861 a mediados de 1863

En una carta de 10 de junio de 1861, Marx le comunica a Engels que “una semana antes” se ha puesto a trabajar en serio la Economía. Este trabajo llena el segundo periodo de *CCPE II*, con un solapamiento. En septiembre investiga la “transformación del dinero en capital”; de octubre a diciembre, la cuestión de la plusvalía absoluta y relativa; y en diciembre le escribe a Engels que, aunque avanza lentamente, tiene el firme propósito de hacerlo esta vez más popular, sin que el “método” se note tanto. Según Draper, en 1862 se produce la “transición” decisiva hacia el nuevo título de *El capital*. Marx progresa mucho ese año. En enero (o abril) comienza con todo el material histórico que luego constituirá las *Teorías sobre la plusvalía*, y que lo mantienen ocupado hasta noviembre. Arranca desde mediados del siglo XVII. Sin embargo, entre mayo y agosto se ocupa principalmente de la cuestión de la renta de la tierra, y le escribe a Engels en junio que ya ha entendido cuál es el problema con la teoría de la renta de Ricardo. Trabaja también en la cuestión de la composición orgánica del capital, y por esa época le escribe a Engels que está pasando página sobre muchos aspectos antiguos de sus teorías. Según MEW, en esos meses es también cuando descubre la cuestión de la igualación de la tasa de ganancia y los precios de producción. En septiembre, trabaja sobre la acumulación de capital y la crisis económica. A final de año, se ocupa de la tasa de ganancia, las relaciones entre plusvalor y ganancia, y del capital mercantil y monetario.

Completa los cuadernos V a XVIII, y sólo a finales de 1862 abandona definitivamente el plan de CCPE y decide empezar otra vez con un nuevo trabajo que se llamaría *El capital* (esto lo aclara por primera vez en una carta a Kugelmann del 28 de diciembre, donde dice que se trata de un trabajo independiente más de que de una continuación del anterior). Aunque continúa trabajando en los mismos cuadernos por otro medio año más, hasta mediados de 1863, el plan es ahora distinto. Sólo entonces comienza Marx una nueva serie de cuadernos, que veremos en el epígrafe 12. En la primera mitad de 1863, Marx piensa que está terminando ya la redacción de *El capital*, pero se encuentra en agosto con que tiene que volver a empezar de nuevo para hacerlo más “popular”. Esta nueva fase se prolongará hasta finales de 1865, periodo en el que redacta los manuscritos de donde procede realmente el material publicado como *El capital*.



Aparte de eso, a mediados de 1863 comienza el manuscrito que titula “Resultados del proceso inmediato de producción”, en el que trabaja hasta fines de 1866 y que, aunque sin terminar, hoy es conocido como “Capítulo sexto, inédito, de *El capital*”.

12. *El capital indiferenciado: cuadernos de 1863-65*

En enero de 1863, termina Marx la redacción del cuerpo principal (no la totalidad) de las *teorías sobre la plusvalía*, que concibe como la parte histórico-crítica del conjunto de la obra. Traza un plan para las partes I y III (que luego serían los libros I y III) de *El capital*. En la primera parte, se abordan los procesos de producción de capital, y en el III los problemas del capital y la ganancia. A finales de mes, trabajando sobre la cuestión de la maquinaria, vuelve a sus antiguos cuadernos con extractos de la historia de la tecnología, le plantea a Engels diferentes cuestiones sobre la maquinaria automática en las fábricas de algodón, y asiste a una clase sobre tecnología para trabajadores a cargo del Profesor Robert Willig, del Instituto Geológico.

En agosto de 1863, Marx aborda algunos temas que no estaban suficientemente desarrollados en los cuadernos de 1861-3, en especial la circulación del capital, o las formas del plusvalor (que serán importantes para los libros II y III de *El capital*). De estos cuadernos y de los de 1861-3, saldrán, en primer lugar, el primer volumen de *El capital*; más tarde, Engels sacará de ellos los volúmenes 2 y 3; y Kautsky, más tarde, las *Teorías de la plusvalía*. El periodo termina cuando Marx comienza con su redacción final del libro I para su publicación.

En 1864 continúa trabajando sobre el manuscrito, pero interrumpiéndose varias veces por enfermedad. En 1865 sucede lo mismo, y a finales de este año acaba lo que considera el manuscrito de los tres primeros libros. De este material y de los manuscritos de 1861-63 sacará Engels el material que usó para la edición de los libros II y III, mientras que el libro I lo trabajó Marx posteriormente.

En mayo y junio de 1865 se produce, en el consejo General de la Internacional, el debate de Marx con Weston –que defendía que las luchas sindicales por elevar los salarios no servían para nada e incluso eran normalmente contraproducentes–. El consejo quiere publicar ambas posiciones, aunque no se lleva a cabo esto. La posición de Marx queda reflejada más tarde en su folleto *Salario, precio y ganancia*.

En octubre, Marx recibe una oferta de Bismarck, por el conducto de un antiguo lassalleano, Lothar Bucher, proponiéndole artículos mensuales de economía para la *Preussische Staats-Anzeiger*. Marx rechaza la oferta tajantemente.

13. Volumen 1 de *El capital*: 1866-67

Marx comienza el borrador final del volumen I en enero o febrero de 1866, trabajando por el día en el Museo y redactando por la noche. Continúa con esta tarea a lo largo del año, entre interrupciones por enfermedad (y por exceso de trabajo en las épocas en que lo puede hacer) y problemas económicos. Le comenta a Engels que los problemas no se refieren a cuestiones teóricas sino a las “condiciones físicas y burguesas de la economía”. Le escribe a Engels desde la cama (enfermo con carbunclos) que algunos científicos, en especial agroquímicos, son más importantes para el tema que “todos los economistas juntos”. En noviembre, envía por fin el primer montón de páginas manuscritas al editor, Meissner.



En enero de 1867, Marx trabaja aún en el capítulo sobre la Ley general de la acumulación capitalista. En abril viaja a Hamburgo para llevarle personalmente el manuscrito a Meissner, se aloja en casa de Kugelmann y se interesa por buscar un editor de la obra al francés. Kugelmann lo convence de la necesidad de hacer una versión más didáctica del tema de la forma de valor, y eso hará Marx para la segunda edición del libro I. Pero al recibir las galeradas, manda parte a Engels y le pregunta su opinión sobre un suplemento sobre esa exposición más popular de la forma de valor. Escribe el suplemento “siendo dialéctico a este respecto también”, y con la idea de que el lector no dialéctico pueda entender la teoría básica. Se lo envía al editor en julio, y poco después le manda también el prólogo. En agosto recibe las galeradas definitivas, las corrige y le escribe a Engels que sólo su ayuda ha hecho posible terminar la tarea. Inmediatamente comienza a trabajar en el volumen II.

El libro I se publica el 14 de septiembre de 1867 (mil ejemplares), y para entonces ya habían aparecido varias reseñas en *Zukunft*, el *Stuttgart Beobachter* y el *Bee-Hive*. Marx planea mandar notas críticas sobre el libro también en la prensa burguesa.

14. *El capital* tras su publicación: consecuencias inmediatas (desde finales de 1867 a mediados de 1870)

La fecha final elegida para este periodo es parcialmente arbitraria: coincide con el estallido de la guerra franco-prusiana. Pero tiene sentido debido al agudo cambio de atención que supone en los intereses de Marx. Al principio del periodo, Marx viaja a Manchester para tratar personalmente con Engels su plan de publicación de críticas sobre *El capital*.

Engels comienza a trabajar en diversas recensiones y publicidad de distinto tipo para *El capital*, pero los dos amigos no pueden evitar de nuevo la conspiración de silencio. Dühring publica un comentario a principios de 1868, que a Marx le parece “decente” pero lleno de errores. Engels le escribe en mayo a Marx (cuando preparaba una recensión para una revista comtiana, la *Fortnightly Review*) que “es difícil poner en claro el método dialéctico para el lector inglés de la revista...” Dietzgen escribe otra reseña en cuatro partes para el *Demo Wochenblatt*. En septiembre, en el Congreso de la Internacional, en Bruselas, Lessner explica extractos de la cuestión de la maquinaria en *El capital*. Y en ese mismo mes, Engels dice que es muy necesario un resumen breve del contenido de *El capital* para trabajadores, y Marx le propone a Engels que lo escriba. El editor ruso Polyakov planea una edición de *El capital* en ruso.

Ruge se muestra entusiasta sobre el contenido de *El capital*, y Marx se entera de ello indirectamente. Un profesor alemán le escribe que su libro le ha convencido por completo pero que él y otros colegas tienen que callar a ese respecto debido a sus cargos. Entonces Marx dice que ya no es sólo la conspiración de silencio lo que daña las ventas del libro, sino también la “cobardía de los mandarines de la profesión”. Meissner aún no ha cubierto los costes.

Marx sigue trabajando en los volúmenes II y III, pero cada vez son más esporádicos o limitados a nuevas lecturas.

15. Marx y *El capital*: últimos años: desde mediados de 1870 a 1883

Dejando a un lado las traducciones y planes para ediciones en lenguas extranjeras, veremos los resúmenes del libro I de *El capital* y el trabajo de Marx en los libros I y II.

En 1873 aparece el primer resumen de *El capital* (vol. I), a cargo de J. Most. En 1875, a petición de Liebknecht, Marx y Engels trabajan en la corrección, revisión y condensación del resumen de Most, pero



Marx estipula que no debe figurar su nombre. En 1876 se publica en Chemnitz la segunda edición del resumen de Most. En diciembre de 1877, el *Labor Standard* de Nueva York comienza a publicar una traducción inglesa (hecha por Weydemeyer) del resumen de Most. En agosto de 1878 se publica una edición inglesa del resumen de Most en folleto sin firma.

En julio de 1879, Marx escribe a Carlo Cafiero que está de acuerdo, en líneas generales, con el nuevo resumen que este autor italiano ha hecho de *El capital*, publicado en Milán. En 1880, apoya el proyecto de un resumen en holandés por parte de Nieuwenhuis, aunque no puede revisar el mismo el resultado porque no conoce la lengua. Este texto se publica en 1881. En 1882, G. Deville realiza el resumen en francés y lo discute parcialmente con Marx en un viaje de éste a París.

En cuanto al trabajo en los libros II y III, Marx comienza a recibir libros y artículo en ruso de Danielson desde junio de 1871. Poco después le dice que va a estudiar las formas de tenencia de la tierra en Rusia para los siguientes volúmenes de *El capital*. Estudia a autores antiguos y contemporáneos, fisiología y fertilidad de las plantas, agroquímica... En 1876 tienen aún tiempo para leer la reseña de Laveleye en la *Revue de deux mondes*, y criticar la “idiotez de nuestros pensadores burgueses”. En 1877 prepara el manuscrito final del capítulo primero del libro II. En 1878 es informado por Kovalevsky del debate en la prensa rusa sobre *El capital*. En 1879 le explica a Danielson por qué algunos problemas teóricos retrasan la continuación del *El capital*. Es falso que Marx propusiera a Darwin dedicarle el libro II, y Draper aquí se equivoca: la información actual es presenta muy claramente por Wheen (1999).



RESUMEN DE *EL CAPITAL* DE MARX: LOS TRES LIBROS

Lo que hoy en día se conoce como *El capital* se compone de un total de 17 secciones que se distribuyen así entre los tres libros (el primero, publicado por Marx, en 1867; el II y el III, editados por Engels, tras la muerte de Marx, en 1885 y 1894, respectivamente):

Libro I: EL PROCESO DE PRODUCCIÓN DEL CAPITAL

Sección Primera: Mercancía y dinero
Sección Segunda: La transformación del dinero en capital
Sección Tercera: La producción del plusvalor absoluto
Sección Cuarta: La producción del plusvalor relativo
Sección Quinta: La producción del plusvalor absoluto y del relativo
Sección Sexta: El salario
Sección Séptima: El proceso de acumulación del capital

Libro II: EL PROCESO DE CIRCULACIÓN DEL CAPITAL

Sección Primera: Las metamorfosis del capital y el ciclo de las mismas
Sección Segunda: La rotación del capital.
Sección Tercera: La reproducción y circulación del capital social global

Libro III: EL PROCESO GLOBAL DE LA PRODUCCIÓN CAPITALISTA

Sección Primera: La transformación del plusvalor en ganancia y de la tasa de plusvalor en tasa de ganancia
Sección Segunda: La transformación de la ganancia en ganancia media
Sección Tercera: Ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia
Sección Cuarta: Transformación de capital mercantil y de capital dinerario en capital dedicado al tráfico de mercancías y al tráfico de dinero (capital comercial).
Sección Quinta: Escisión de la ganancia en interés y ganancia empresarial. El capital que devenga interés.
Sección Sexta: Transformación de la plusganancia en renta de la tierra.
Sección Séptima: Los réditos y sus fuentes.

En este resumen tomaremos las 17 secciones como la unidad más adecuada al tamaño del mismo, y encabezaremos los distintos epígrafes que componen las secciones con unas pocas palabras en negrilla que incluyen el número y el título de los capítulos originales.

Digamos, por último, antes de empezar con la lectura propiamente dicha, que imitaremos la propuesta que hace Enrique Dussel en su comentario a los *Grundrisse*, el manuscrito de Marx que sirvió de preparación para *El capital*:

“Unas aclaraciones externas con respecto al texto que sigue. Recomendamos al lector seguir el adecuado orden en la lectura. En primer lugar, leer un párrafo de esta obra (por ejemplo, el 1.1). De inmediato, y en segundo lugar, leer en los *Grundrisse* [aquí debemos sustituir ese título por *El capital*] las páginas correspondientes escritas por Marx mismo. En tercer lugar, volver nuevamente a nuestro párrafo para retener el asunto.” (Dussel, 1985, p. 26).



Libro I: EL PROCESO DE PRODUCCIÓN DEL CAPITAL

Sección Primera: Mercancía y dinero

El libro I de *El capital* se compone de siete secciones, que tratan, respectivamente, de la mercancía y el dinero, la transformación del dinero en capital, el plusvalor absoluto, el relativo, la relación entre ambos, el salario y la acumulación de capital. La primera sección se compone, a su vez, de tres capítulos, el primero de los cuales –titulado “La mercancía”– fue señalado muchas veces por Marx como el más importante y difícil de toda la obra. Ésta es la razón de que, por nuestra parte también, hayamos hecho del resumen de este capítulo el más largo de todo el libro. Los otros dos tratan sobre el proceso del intercambio y sobre el dinero.

I. La mercancía. En este primer capítulo, el punto de partida es el siguiente: puesto que la sociedad moderna, actual, capitalista, toda la riqueza aparece en forma de un montón o cúmulo de mercancías, el análisis debe empezar también con la mercancía. Lo más importante de la mercancía es su carácter dual o doble, su naturaleza bifacética, que llega a desarrollar una antítesis interna que más tarde se expresará, en la circulación mercantil, como una antítesis externa. La mercancía es, por una parte, una simple cosa, y por otra parte una cosa que tiene precio. Ser cosa –o bien, u objeto exterior– es lo mismo que tener “valor de uso”, es decir, consiste en su cualidad o conjunto de propiedades naturales que se manifiestan en su utilidad, aunque dichas propiedades “naturales” no dejen de estar determinadas históricamente. Por otra parte, su precio no es sino una forma de tener “valor de cambio”, algo que presenta una dimensión cuantitativa inmediata, que se puede y debe medir (aunque esas medidas se desarrollen también de forma históricamente cambiante).

Por tanto, el valor de uso de la mercancía es la “corteza natural” de la mercancía, su “cuerpo”; debería ser el objeto de una disciplina especial, la merceología, y constituye la riqueza material o el “contenido material de la riqueza”. Por su parte, el valor de cambio de la mercancía parece una contradicción (*contradictio in adiecto*, dice Marx) porque en realidad lo que se ve es que la mercancía no tiene uno sino múltiples valores de cambio. En efecto, cuando se dice que una unidad de la mercancía X equivale a una cantidad a de la mercancía Y, o a una cantidad b de la mercancía Z, etc., salta a la vista que todos estos valores de cambio no son sino “formas” de un contenido diferenciable, expresiones de un algo que es común, que es igual, algo de la misma magnitud presente a la vez en las dos cosas que se comparan en cada caso. Pero ese algo no puede ser una propiedad corpórea o sensible de la mercancía en cuanto cosa, porque todas las propiedades de este tipo que caracterizan a los distintos bienes sólo sirven para distinguirlos entre sí, no para igualarlos. Por consiguiente, si abstraemos de los diferentes valores de uso todas esas propiedades, y no dejamos ni un ápice o átomo del valor de uso, a las mercancías sólo les puede quedar una cosa en común: la propiedad de ser todas ellas producto del trabajo.

Ahora bien, el trabajo que es común a todas las mercancías es el trabajo humano indiferenciado, el trabajo abstractamente humano. Por tanto, la sustancia que se manifiesta en los valores de cambio es algo distinto del valor de cambio: es el valor de la mercancía. Y el valor de cada mercancía, este valor mercantil que subyace a los valores de cambio, es una sustancia social, la cristalización de esa sustancia social común. No es por tanto una sustancia natural sino supranatural, abstracta o suprasensible, y hace de cada mercancía no la mera cosa que es sino también una gelatina homogénea de trabajo, una crisálida social general con una objetividad espectral.

Pero en esta sustancia generadora de valor lo esencial es lo cuantitativo: la magnitud de su valor. Y esta magnitud viene determinada por la cantidad de trabajo, que a su vez se mide por la duración o tiempo de trabajo, en las unidades habituales de tiempo (día, hora, año, etc.). Sin embargo, no es cualquier trabajo lo que se mide, sino el trabajo “de la misma fuerza humana de trabajo”, el trabajo requerido por cada mercancía como parte del “conjunto de la fuerza de trabajo de la sociedad”, de forma que cada fuerza de trabajo individual se toma sólo con el carácter de una “fuerza de trabajo social media”, que opera exclusivamente con “el tiempo de trabajo socialmente necesario” en cada caso. Por consiguiente, la creciente fuerza productiva de cada trabajo concreto tendrá como consecuencia que la magnitud de valor de la mercancía resultante sea decreciente.

Es muy importante entender que todo lo anterior significa que, absolutamente siempre, cada mercancía se toma como simple “ejemplar medio de su clase”, así como el trabajo que se gasta en ella, de forma que si un tejedor manual de telas continuara trabajando manualmente mientras que el resto de los productores de tela lo hicieran mecánicamente, por medio de una máquina que modifica el proceso social



de producción, o modo de producción de la mercancía, ocurriría lo siguiente: este productor continuaría necesitando x horas por unidad de tela, pero la sociedad, que ahora usa telares de vapor, sólo requeriría $x/2$ horas, de forma que también la mercancía de este productor individual pasará a contener sólo el trabajo gastado en $x/2$ horas.

Si bien la dualidad de la mercancía es muy importante, Marx señala que era esencialmente conocida por los economistas que le precedieron (aunque debe tenerse en cuenta que, desde Aristóteles a Adam Smith y Ricardo, todos ellos distinguieron entre valor de uso y valor de cambio, pero ninguno, como él, entre valor de uso y valor). Sin embargo, Marx reivindica enérgicamente haber sido él el primero, en la historia de la economía política, en aclarar además la dualidad contenida en el *trabajo* representado en la mercancía, aspecto tan importante que para él constituye el eje sobre el que gira toda la economía.

El trabajo que crea la mercancía es ante todo “trabajo útil”, una actividad productiva específica condicionada por la división social del trabajo tal como ha sido desarrollada históricamente. Esta actividad específica nos muestra el cómo y el qué del trabajo, es lo que los ingleses llaman *work*, y es lo que, junto a la tierra (es decir, la naturaleza), crea la riqueza que contiene todo lo producido. Marx se remite aquí a William Petty para reivindicar su famoso dicho de que la riqueza tiene “un padre” y “una madre”: la *hand* del trabajador (el trabajo) y la *land* (tierra o naturaleza que se trabaja). Pero el trabajo es a la vez *labour*, es decir trabajo humano del que nos interesa saber sobre todo su cantidad, el cuánto. En este segundo sentido, el trabajo es tan sólo gasto de fuerza de trabajo humana, gasto productivo de cerebro, músculo, mano, órganos sensibles... humanos. No es trabajo específico de sastre o de tejedor, sino “trabajo humano puro y simple”.

Marx insiste en este trabajo a partir de la siguiente analogía fundamental. De igual forma que un mismo hombre puede trabajar al mismo tiempo como sastre y como tejedor, repartiendo su tiempo de trabajo entre los dos tipos de tareas, otro tanto ocurre con el “hombre social” cuando la sociedad desarrolla las condiciones para esta transformación. En la sociedad moderna, capitalista, cuando la evolución de la demanda exige que el organismo social en su conjunto transfiera trabajo humano desde la labor de tejer a la de sastrería, o a la inversa, ocurre como en el caso del individuo anteriormente señalado. Por consiguiente, el trabajo resultante es también trabajo humano en general, o indiferenciado, cierta cantidad del trabajo medio simple que puede realizar cualquier hombre común y corriente en cuanto actividad normal de la vida. Y es precisamente este *trabajo simple* el único cuya cantidad le va a interesar a Marx en todo *El capital*, como él mismo se encarga de advertir aquí expresamente.

Por supuesto, no todos los trabajos son simples, también hay trabajo calificado o complejo, pero éste queda reducido a trabajo simple cuando lo que importa es medir la cantidad de trabajo. En esos términos, el trabajo complejo sólo es trabajo simple “potenciado, o mejor multiplicado”, y la reducción se produce constantemente por medio de un proceso social que, no por quedar a las espaldas de los productores, deja de ser menos real. Por consiguiente, Marx es muy claro aquí porque quiere evitar cualquier posible confusión: el trabajo del sastre o el trabajo del tejedor sólo son sustancia del valor chaqueta o del valor lienzo *en tanto que ambos poseen la misma cualidad*: la de ser simple trabajo humano, y consistir en puro gasto fisiológico del organismo de los hombres sociales.

Este carácter bifacético del trabajo es de fundamental importancia para entender, además, lo siguiente: es bien posible, por no decir necesario, que aumente la riqueza material que se crea con el trabajo y que al mismo tiempo disminuya la magnitud de valor creado por él. Esto es así porque dada cierta cantidad, x , de trabajo, ésta siempre será responsable, como hemos dicho, de la creación de la misma cantidad de valor. Sin embargo, la mayor o menor productividad del trabajo útil y concreto en el que se manifiesta el trabajo humano puede hacer aumentar o disminuir el volumen de valores de uso por unidad de tiempo que resultan del proceso de la producción.

Tras el carácter doble de la mercancía y del trabajo mismo, Marx pasa a una tercera cuestión central de este capítulo I: la forma de valor, o el valor de cambio, a la que dedica la parte más extensa de su exposición (de hecho, en la edición de siglo XXI se incluye como apéndice al libro I la primera versión, no publicada en su momento, redactada por Marx sobre la “forma de valor”). Aquí también se muestra el autor orgulloso de su propia aportación, e indica haber sido él el descubridor de la génesis de la forma dinero a partir del análisis de la forma de valor. Este análisis consiste precisamente en su desarrollo, que, como dirá más tarde, coincide precisamente con el propio “desarrollo de la forma mercancía”. En el desarrollo de la forma de valor, Marx escoge cuatro fases, y por esa razón divide en cuatro apartados el largo epígrafe que dedica a la misma, a saber: las formas “simple”, “total”, “general” y “de dinero”.



A. La forma simple o singular de valor contiene, en realidad, todo el secreto. Esta forma es simplemente:

$$x A = y B (1)$$

Las dos mercancías que se igualan así no desempeñan el mismo papel, sino que A tiene un papel activo, mientras que B interpreta un papel pasivo. Más en particular, la forma de valor tiene dos ingredientes: la “forma relativa” (A) y la “forma de equivalente” (B). Pero estos ingredientes son en realidad extremos excluyentes y contrapuestos, son dos “polos” de la misma expresión de valor. Por eso, se analizan sucesivamente, por separado, antes de volverlos a reunir en un análisis de conjunto.

En la forma relativa de valor, hay que distinguir su “contenido” de su “carácter cuantitativo” determinado, y Marx señala que hay que proceder empezando por el primero, y no, como sucede habitualmente, a la inversa. El contenido de esta forma de valor es sencillamente $A = B$, que es el “fundamento” de la ecuación (1), o ecuación de valor. Esto quiere decir que la dualidad intrínseca, entre el valor de uso y el valor, se manifiesta ahora como una antítesis externa: la figura del valor de uso A manifiesta su valor por medio de otra mercancía, la B, que figura aquí sólo como valor, o “espejo de valor”, de A. Esto tiene la mayor importancia para Marx. Ya que no se trata sólo de la creación de valor por medio del trabajo. Es verdad que el trabajo humano *crea* valor, pero *no es* valor, dice Marx. Para expresar el valor como gelatina de trabajo humano, hay que expresarlo en cuanto objetividad, es decir, en una cosa distinta. Por tanto, B *es*, en la relación de valor que representa $A = B$, un valor, mientras que fuera de dicha relación, cuando se considera a B por sí misma, esa cosa es simplemente, como en todas las mercancía, “portadora de valor”.

Por eso es tan importante esto: en la relación de valor, en la “equiparación” de A con B, en su relación de intercambio, se va más allá de la pura abstracción de valor. Como hemos dicho, B es valor, y en cuanto valor A es igual a B, tiene su mismo aspecto, por lo que adopta de esta forma una forma distinta de su forma natural: su forma de valor. Esta forma relativa o relacional quiere decir que el cuerpo de B hace de espejo de valor de A, de la misma forma que Pablo puede ser para Pedro tan sólo la “forma en que se manifiesta el *genus* hombre” para él.

Pero, además del contenido, está el “carácter determinado cuantitativo” de la ecuación de valor, pues la forma de valor no sólo expresa “valor en general” sino una determinada magnitud o cuantía del mismo. Esto quiere decir que el valor relativo puede variar aunque su valor (su contenido en trabajo humano) siga siendo el mismo; o bien lo contrario: que el valor relativo puede mantenerse igual a pesar de haberse modificado el valor que subyace al valor relativo.

En cuanto a la forma de equivalente, sucede lo contrario: no contiene ninguna determinación cuantitativa del valor. Para Marx, su función es triple:

1) El valor de uso se convierte en la forma de manifestación de su contrario: el valor. Para entenderlo mejor, recurre a una nueva analogía: el trozo de hierro que se utiliza como pesa en la “relación ponderal” (de peso). Aunque su cuerpo férreo tiene, por sí mismo, peso, y además un cierto peso, en cuanto polo de la relación ponderal esta pesa de hierro sólo es “figura de la pesantez”, y en toda la relación viene ya presupuesto que las dos cosas que se comparan tienen peso.

2) El trabajo concreto se convierte en la forma de manifestación de su contrario: el trabajo abstractamente humano.

3) El trabajo privado se convierte en la forma de manifestación de su contrario: trabajo bajo forma directamente social.

Y una vez considerados los dos polos de la forma simple o singular de valor (se entenderá luego mejor por qué liga Marx el adjetivo “simple” a la forma relativa, mientras que “singular” se vincula a la forma de equivalente), pasa a considerar la forma en su conjunto. Primero, para rendir homenaje al genio de Aristóteles, que supo ver que en esta forma se contiene la igualdad de las cosas que se comparan, aunque señalando al mismo tiempo la raíz de la limitación del análisis del griego en este punto. Aristóteles no pudo llegar a descubrir el contenido del valor a partir de su análisis de la forma de valor porque su contexto social se lo impedía. Para que este descubrimiento hubiera sido posible, habría hecho



falta que la Grecia clásica conociera algo que sólo se ha conocido en la sociedad capitalista moderna: la conversión de todos los hombres en “poseedores de mercancía” y su igualación por medio de las leyes de la mercancía. Hubiera hecho falta, no la desigualdad humana y de las fuerzas de trabajo que existía en la sociedad esclavista de su época, sino la igualdad humana actual que genera el capitalismo, hasta hacer de ella una verdad con el carácter de un auténtico “prejuicio popular”.

B. La forma total o desplegada de valor se expresa en una fórmula mercantil modificada:

$$z A = u B = v C = w D = x E = \text{etc. (2)}$$

Marx llama ahora a la forma relativa (z A) “forma relativa desplegada”, y considera que la forma de equivalente (el resto de la fórmula) se descompone en tantas “formas particulares de equivalente” como miembros aparecen en la ecuación, razón por la cual considera que esta forma total es siempre incompleta y deficiente, y necesita su “inversión” en la forma C que estudiaremos a continuación. Una particularidad de esta forma B es que, según Marx, hace obvio que es la magnitud de valor la que regula las relaciones de intercambio, y no al revés, puesto que ahora la pluralidad de valores de cambio de A aparecen todos directamente en esta fórmula. Por consiguiente, si invertimos la B obtendremos la C.

C. La forma general de valor es general sencillamente porque es simple y común (unitaria):

Cada uno de los miembros de la izquierda son ahora una “forma relativa social general (o unitaria)”,

$$\left. \begin{array}{l} u B = \\ v C = \\ w D = \\ x E = \\ \text{etc.} = \end{array} \right\} z A$$

y todos se expresan en lo que es el “equivalente general” (la mercancía A, cuya forma relativa propia, en caso de que necesitáramos expresarla, sería la forma B, a diferencia de lo que ocurre con las demás mercancías). Marx aprovecha aquí para recordar que el desarrollo histórico de la forma de equivalente es un resultado del desarrollo histórico de la forma relativa de valor, y que en la medida en que ambas se desarrollan se desarrolla asimismo la antítesis que expresan. Por consiguiente, es posible ahora conectar cada una de esas formas con su momento histórico correspondiente: la forma A se corresponde con el momento en que los intercambios son fortuitos, ocasionales, excepcionales; la forma B sucede cuando se ha vuelto habitual el intercambio de algún tipo particular de mercancía, por ejemplo, las reses; mientras que cuando domina la forma C podríamos decir que “la tarea de darse una forma de valor” se convierte en una obra común, y no en un asunto privado, del mundo de las mercancías.

La forma C requiere, por tanto, que la relación social se haga omnilateral, o multilateral, que se convierta en una “forma socialmente vigente”. Por tanto, sólo cuando la forma equivalente se circunscribe a una clase específica de mercancía, adquiere esta forma su consistencia objetiva”, su “vigencia social general”, y se ponen las condiciones para que esta forma se desarrolle, a su vez, en dirección a la siguiente (la D), y para que la mercancía que hace de equivalente general “devenga mercancía dinero”, es decir, funcione realmente como dinero.

D. La forma de dinero, cuyo germen existe ya realmente en la forma A, no es sino una modificación de la anterior:

Por esta razón, estamos ahora ante una variación que, a diferencia de las dos anteriores, no es

$$\left. \begin{array}{l} u B = \\ v C = \\ w D = \\ x E = \\ \text{etc.} = \end{array} \right\} 2 \text{ onzas de oro}$$

esencial, sino de grado, motivada por la práctica social y consuetudinaria que hace que una mercancía específica –por ejemplo, el oro– que antes fue, como todas, sólo un equivalente singular y particular, haya pasado a convertirse en un equivalente realmente general.



En la fórmula anterior, se pueden sustituir las dos onzas de oro por cualquiera de sus denominaciones monetarias nacionales, por ejemplo, la libra esterlina, de forma que ya no resulta misterio alguno la comprensión de la forma de precio. La forma de precio adoptada por el valor de una mercancía (por ejemplo, $v C = 2 \text{ £}$) será, pues, la forma relativa simple de esa mercancía (expresada) en la mercancía dineraria.

Una vez acabado el repaso a las diferentes formas de valor, y antes de pasar a los otros dos capítulos que componen esta primera sección de *El capital* –y que en realidad pueden entenderse como una explicación más detallada de esta “forma de dinero” que nos acaba de aparecer–, Marx hace una interesante digresión por uno de sus temas favoritos, al que volverá más tarde una y otra vez: “el carácter fetichista de la mercancía, y su secreto”.

Este carácter fetiche de la mercancía –“fetichista”, “fantasmal”, “enigmático”, “fantasmagórico”, “misterioso”, “mágico”, “místico”, “fantástico”, “ilusorio”, “neblinoso”...–, son algunos de los adjetivos que aplica al referirse a esto– se reduce esencialmente a algo que no es difícil entender: basándose en la apariencia, los mercaderes, hombres prácticos, y los economistas, sus teóricos o sicofantes, conceden un carácter social a lo que sólo es lo natural de la mercancía (por ejemplo, llaman capital a lo que sólo es un medio de producción); y, a la inversa, toman por natural lo que no es sino su lado social y nada natural (por ejemplo, el hecho de que la mercancía tenga precio lo toman como una propiedad natural más de la cosa mercancía). El famoso fetichismo se reduce por tanto a este doble *quid pro quo*, que surge, no del cuerpo de la mercancía, que es fácil de comprender, sino de su forma, su propia forma mercantil, debido a la “peculiar índole social del trabajo que las produce”, es decir, debido a que los trabajos privados e independientes que las producen sólo se vuelven sociales, parte del todo a que realmente pertenecen, por medio del intercambio y el mercado.

La escisión de la mercancía en cosa y valor sólo se produce auténticamente cuando, ya en su producción, el producto del trabajo se convierte en mercancía, y el trabajo privado en doblemente social: ha de cumplir su parte en la división social del trabajo como algo natural, y ha de materializarse en una mercancía que pueda realizar su valor. Los productores no saben lo segundo; o más precisamente, no saben que al equiparar en el mercado sus productos heterogéneos están reduciendo a trabajo humano homogéneo sus trabajos específicos, pero lo hacen, y este carácter particular de ser valor lo conciben como algo universal. Sin embargo, un repaso de las distintas formas posibles de sociedad nos convencerá de lo específico de la forma mercantil.

En una sociedad donde la sociedad se reduce a un solo individuo –la economía de Robinsón Crusoe– también existe la necesidad de distribuir el trabajo social entre las distintas necesidades que debe cubrir esta sociedad, pero aquí las relaciones entre Robinsón y las cosas son “simples y transparentes”, por lo que el trabajo total se distribuirá directamente como algo social. Igualmente, en la sociedad medieval europea, también la particularidad de los diferentes trabajos naturales individuales es compatible con su distribución social directa, de forma que las relaciones de las personas como productores se identifican con las relaciones sociales de tipo personal en que consiste el feudalismo. Otro tanto sucede con el trabajo colectivo de la familia en la forma productiva basada en la producción familiar: el gasto de cada trabajo individual está determinado socialmente de forma directa como parte del conjunto natural del trabajo social de la unidad familiar. Y lo mismo sucederá, en cuarto lugar, con el cuarto caso alternativo analizado: en la sociedad colectiva global o asociación de hombres libres, la distribución planificada del trabajo social será al mismo tiempo la distribución de los trabajos cualitativamente determinados de cada uno.

Por el contrario, en la producción mercantil de tipo capitalista –pues Marx considera que las formas de producción mercantil anteriores al capitalismo sólo desempeñaron un papel subordinado en el contexto de su correspondiente modo de producción dominante (antiguo, asiático, etc.)–, aparece en la conciencia burguesa el precio de las mercancías como una necesidad natural porque “la apariencia objetiva de las determinaciones sociales del trabajo” se les presenta sólo como la apariencia de una realidad pero sin la comprensión de esa realidad misma –y por cierto, su actitud respecto a las formas sociales anteriores es la misma que la de las religiones respecto a las demás religiones: la propia es verdadera porque es natural, las otras son falsas porque son artificiales–, por lo que es imposible que se planteen correctamente la pregunta crucial: ¿por qué? Más en concreto: ¿por qué en el capitalismo adopta la producción la forma mercantil o de valor?



Al no entender eso, los economistas piensan que el valor es un atributo de las cosas, mientras que el valor de uso les parece un atributo del hombre (la utilidad les parece algo que implica al individuo que consume) que no depende tanto de sus propiedades como cosas; es decir: todo justo al revés.

II. El proceso del intercambio. Cada vez que Marx habla de personas o de individuos en el plano teórico, se trata siempre de personificaciones de las relaciones económicas reales, o máscaras (figuras) de las categorías económicas propiamente dichas. Así ocurrirá en sucesivas secciones de *El capital* con el capitalista y el asalariado, y asimismo sucede con las primeras personas que nos aparecen en el relato: los poseedores de mercancías. Éstos se definen como personas que han de reconocerse entre sí como propietarios privados que voluntariamente establecen entre ellos una relación jurídica voluntaria. Pero esta relación presupone una relación económica según la cual las mercancías que intercambian son para ellos no-valores-de-uso, mientras que son valores de uso para los no-poseedores (por eso quieren ambas partes cambiarlas de lugar). Por tanto, las mercancías deben realizarse como valores antes de que puedan realizarse como valores de uso.

Esto es así porque, históricamente, en la misma medida en que los productos se convierten en mercancías, se está produciendo la escisión completa, se está completando el desdoblamiento de la mercancía: en mercancía, por una parte, y dinero por otra. Marx señala que existió primero un intercambio directo de productos, que, más que por la relación M-M, debería representarse como P-P. En ésta, la fórmula no es todavía $x A = y B$, sino tan sólo $x \text{ valor de uso } A = y \text{ valor de uso } B$, y la proporción cuantitativa en que se cambian es fortuita. *Sólo cuando la repetición convierte a este intercambio en un proceso social regular, esta proporción pasa a depender de su producción, convirtiéndose así en valor.* Pero el otro paso, el paso de la fórmula M-M a la forma más actual de M-D-M se hace con la intermediación de M-M-M, en la cual el papel central lo ocupa la mercancía que ya está convirtiéndose en dinero pero aún no es dinero propiamente dicho, ya sean los artículos de cambio más importantes provenientes del exterior, ya sean los principales objetos que constituyen la propiedad local enajenable (nunca la tierra). Poco a poco, ciertas propiedades naturales de algunas mercancías –como la calidad uniforme y la divisibilidad de los metales preciosos– hacen que el oro se convierta por doquier en esa mercancía general.

El equivalente general tiene tan poca determinación cuantitativa como cualquier otro equivalente. Como el valor no lo confiere el intercambio sino la producción, el valor del oro se determina exactamente igual que en el resto de las mercancías, y sólo puede expresar su magnitud de valor por medio de otras mercancías diferentes, como ocurre siempre. Por tanto, el enigma que encierra el “fetiche del dinero” no es más que el enigma que ya encerraba el “fetiche de la mercancía”.

III. El dinero, o la circulación de mercancías. En este tercer capítulo, Marx desarrolla el análisis del dinero a través del repaso de las distintas funciones que desempeña en la economía mercantil, y del carácter o aspecto específico con que interviene el dinero al llevar a cabo cada una de esas funciones. El primer epígrafe se dedica a la función fundamental de *medida de los valores*, y ya desde entonces queda establecido el supuesto general de que a partir de ahora la mercancía dineraria es el oro, y que por tanto la forma de valor será siempre este dinero áureo, salvo que expresamente se diga lo contrario. Una vez asentado dicho supuesto, y como ya vimos, el oro se convierte en la forma de manifestación necesaria de la medida del valor que es immanente a las mercancías: el tiempo de trabajo. Pero como toda forma de valor, la forma oro también es una forma “ideal o figurada”, de forma que los valores se transforman en cantidades de “oro figurado”, magnitudes de la misma “denominación”; así que el cuerpo material del oro no se requiere realmente para desempeñar esta primera función del dinero.

Ahora bien, la función de *patrón de los precios* es algo muy diferente: si la función de medida del valor la desempeñaba el oro como “encarnación social del trabajo humano”, y por tanto como algo que puede tener un valor variable, el patrón de los precios lo ejerce como “peso metálico fijo”, como medida exacta de esa cantidad particular de oro. Esto exige fijar un determinado peso en oro como la unidad de medida de ese patrón, y esta segunda función no se ve afectada por el cambio en el valor del oro. La confusión entre ambas funciones es mayor aun en inglés ya que, como señala Marx, a la primera función se le llama en esta lengua *measure of value*, y a la segunda *standard of value*.

En el análisis de la forma de precio hay que tener en cuenta seguidamente la circunstancia histórica de que las denominaciones de las monedas pasan de ser inicialmente denominaciones directamente



“ponderales” (o sea, obtenidas a partir de la propiedad “peso” del oro) para pasar luego, por diversas razones históricas, a divorciarse crecientemente de esa práctica inicial, y convertirse en simples denominaciones “dinerarias” o “de cuenta”, en cuyo nombre ya no queda apenas rastro de la propia relación de valor. El precio es actualmente sólo esta denominación dineraria del trabajo objetivado en la mercancía.

Hay que tener en cuenta, entonces, que la forma de precio no sólo admite una “incongruencia cuantitativa”, o divergencia, con la magnitud del propio valor, sino que permite también una “contradicción cualitativa”. Esto último significa que algunas cosas que no tienen valor, como la tierra virgen y demás bienes naturales, es decir, los bienes puestos directamente por la naturaleza sin intervención humana, pueden “tener formalmente precio sin tener valor”, con lo que la forma de precio es aquí puramente “imaginaria”.

La tercera función del dinero tiene que ver con la metamorfosis de las mercancías y es su función como *medio de circulación*. Se trata de que en el proceso M-D-M se asiste a “dos metamorfosis contrapuestas”: primero se vende una mercancía por dinero, y después se usa dinero para una nueva compra, con lo que el lema adecuado para la operación conjunta podría ser “vender para comprar”. El primer paso, la venta, exige que el estómago del mercado sea capaz de absorber la cantidad total que los vendedores pretenden convertir en dinero –que de hecho cuenta como un “artículo único” del que las piezas individuales son sólo “partes alícuotas”–; pero si no es así sucede lo mismo que en el caso de que los productores individuales gastan más tiempo de trabajo del socialmente necesario: ha habido un exceso de producción. Por consiguiente, la necesaria transformación del producto del trabajo en dinero hace conscientes a los productores de mercancías de que su comportamiento privado como productores independientes no elimina su dependencia respecto de un sistema global de producción que funciona con independencia de sus voluntades individuales.

Pero si se analiza M-D-M se observa que la primera metamorfosis (M-D), por ejemplo lienzo que se cambia por dinero, es a su vez la segunda metamorfosis, contrapuesta, de otra mercancía (salvo que el propietario de dinero lo haya obtenido directamente de la producción de oro): por ejemplo, de la venta de trigo. Asimismo, la metamorfosis final (D-M, por ejemplo, el vendedor de lienzo usa el dinero para comprar una biblia) es una suma de primeras metamorfosis de otras mercancías. Esto significa que las dos metamorfosis del “ciclo de una mercancía” (en nuestro caso, el lienzo) constituyen a la vez metamorfosis parciales de otras dos mercancías (el trigo y la biblia), es decir, que el ciclo de cada mercancía “se enreda” necesariamente con los ciclos de otras mercancías en el seno del proceso conjunto de la circulación mercantil. Así que es verdad que nadie puede vender sin que otro compre, pero “nadie necesita comprar inmediatamente por el solo hecho de haber vendido”: precisamente por esto la circulación de mercancías supera las barreras y límites que se oponían a la mera circulación de productos, pero al mismo tiempo, al escindir la venta y la compra, acarrea la “posibilidad de una crisis”.

Por el contrario, no existe el “ciclo del dinero”, sino su *curso*, su constante alejamiento respecto a su punto de partida, aunque permanentemente instalado en la esfera de la circulación. Pero aunque el movimiento del dinero sólo expresa la circulación de mercancías, ésta se presenta invertida, “como mero resultado del movimiento dinerario”. Para poner en claro esta inversión hay que desvelar cuánto dinero exige la esfera de la circulación. Aquí Marx recurre, sin escribirla, a la ecuación del dinero: $P \cdot Q = M \cdot V$. Los precios (P) no subieron en Europa tras la explotación de los nuevos yacimientos americanos (siglos XVI-XVIII) debido a que aumentara la cantidad de oro (M), sino que en primer lugar los precios subieron porque bajó el valor del oro (como consecuencia del aumento de productividad) y, después, la masa de medios de circulación aumentó “en proporción directa al precio de las mercancías”. Por tanto, la auténtica relación de estas dos variables con las otras dos (Q, cantidad física del producto social, y V, la velocidad media de circulación del dinero) se expresa en la dependencia de M respecto de $(P \cdot Q)/V$; de forma que, si se supone dada V, cualquier masa de mercancías (Q) exige tanto más dinero (D) cuanto mayor sea su precio (P). Esta “ley” se puede expresar también diciendo que la inversa –es decir, la idea de que los precios de las mercancías están determinados por la masa de los medios de circulación– es una “ilusión”, una ilusión basada en la doble confusión de que en el proceso de circulación entran las mercancías sin precio y el dinero sin valor.

De esta tercera función del dinero surge su figura monetaria: su apariencia como “moneda”, es decir, como pieza áurea acuñada por el Estado nacional, su uniforme nacional que la distingue en la esfera de la circulación interna, frente a su figura de oro en lingotes característica del dinero que circula en el “mercado mundial”. Como las monedas se gastan, siempre está latente la posibilidad de sustituir el dinero



metálico por “signos” o “símbolos” de dinero (de valor, es decir del oro al que representan), ya se trate de la propia moneda fraccionaria en otros metales menos nobles (plata, cobre), ya de “papel moneda estatal de curso forzoso”. Éste último no se debe confundir con los billetes de banco, ni con el dinero crediticio en general, que exige ya unas condiciones capitalistas más desarrolladas que la simple circulación mercantil que se considera en este capítulo III: si éste surge de la función del dinero como medio de pago, aún no estudiada, el papel moneda del Estado surge de su función como medio de circulación, y sólo requiere su “vigencia socialmente objetiva”, otorgada por el “curso forzoso estatal”, aunque sólo en la esfera de la circulación interna.

Pero cuando la circulación de mercancías se interrumpe, se inmoviliza asimismo el curso del dinero, que deja de ser moneda para convertirse en dinero. El dinero como fin en sí mismo constituye el *tesoro*; y su busca por el acaudalador, el “acumulamiento”. Esta búsqueda tiene sentido porque, si la mercancía tiene valor de uso y es el elemento base de la riqueza material, el dinero es valor y por tanto el medio de la “riqueza social” de su poseedor, ya que con él puede acceder a todos los elementos de la primera. Aunque el dinero está siempre limitado en cantidad, cualitativamente es ilimitado, y es esta carencia de límites lo que hace que el acaudalador “sacrifique al fetiche del oro sus apetitos carnales”. Esta cuarta función del dinero como tesoro también hace posible que la circulación cuente con un colchón de seguridad que permite que la masa de dinero necesaria para la circulación refluya y afluya constantemente de, y a, la misma en caso de necesidad.

La quinta función del dinero —y la segunda del dinero como dinero, ya que las tres primeras son más bien funciones del dinero como mercancía específica— es la de servir de *medio de pago*. Al separarse cronológicamente la venta de la mercancía de su realización en el precio (mediante el sistema de compra a plazos), el vendedor se convierte en acreedor del comprador (su deudor). El comprador se convierte en deudor porque realiza la segunda metamorfosis de la mercancía antes que la primera, es decir, “antes de haber transformado la mercancía en dinero, vuelve a convertir el dinero en mercancía”. Y aunque la autonomización de esta función permite la cancelación y compensación de numerosos pagos (en cuyo caso el dinero sólo funciona idealmente), los pagos efectivamente realizados sí que suponen trabajo social materializado. La contradicción que estalla en la fase de “crisis dineraria” de las crisis de producción y comerciales provoca una hambruna o hambre de dinero efectivo. Asimismo, el *dinero crediticio* surge de esta función, pues los propios certificados de deuda circulan como medio de transferir los propios créditos. Por último, con el desarrollo de la sociedad burguesa, tiende a desaparecer el acumulamiento como forma autónoma, y a la vez se desarrolla el acumulamiento en la forma de “fondo de reserva constituido por medios de pago”.

Finalmente, sólo en el mercado mundial el dinero funciona como *dinero mundial*, es decir, en forma de lingotes, como la mercancía oro que realmente es.

Sección Segunda: La transformación del dinero en capital

IV. Transformación del dinero en capital. En esta sección, que se compone de un único capítulo, el cuarto, Marx arranca de la afirmación de que la circulación de mercancías es el punto de partida del capital, pero por eso mismo el capital es algo más que la simple circulación de mercancías. Dicho de otra manera: el “dinero en cuanto dinero” y el “dinero en cuanto capital” se distinguen por su distinta forma de circulación. La forma que corresponde al capital es D-M-D, es decir, la inversa de la ya conocida y, por tanto, ésta podría resumirse bajo el lema de “comprar para vender”. Ahora bien, este proceso sería “absurdo y fútil”, por ejemplo en comparación con el acumulamiento, si no se consiguiera una cantidad de dinero mayor al final que al principio. Por tanto, en realidad estamos ante el ciclo D-M-D'. Si en M-D-M el dinero corría y se alejaba de su punto inicial, en D-M-D' sucede lo contrario: refluye siempre a su punto de partida, y en este ciclo el “motivo impulsor y su objetivo determinante es el valor de cambio mismo”. Esto significa que $D' = D + \Delta D$, y este incremento de dinero es el *plusvalor*. Asimismo, este nuevo movimiento es lo que transforma al dinero en *capital*.

Por consiguiente, el objetivo ya no es externo (como era el consumo en M-D-M), sino que ahora el proceso no tiene término: puede que 100 libras se conviertan en 110, pero 110 sigue siendo una cantidad limitada, y lo que distingue al capital del tesoro es que el primero siempre quiere “valorizar su valor” porque tiende a la riqueza absoluta por medio de su crecimiento cuantitativo siempre renovado. Como vehículo consciente de este movimiento, el poseedor de dinero se convierte en “capitalista”, que identifica así su fin subjetivo con el contenido objetivo de la circulación de capital, y vuelve así en “racional” la



irracionalidad del atesorador. Pero el auténtico sujeto es el valor, que no hace sino pasar alternativamente por las formas de dinero y mercancía. De esta forma el valor se vuelve *valor en proceso*, o dinero en proceso, es decir, se convierte en capital, y ello sucede en todas las clases de capital que encierra su fórmula general, D-M-D': industrial, comercial y "capital que rinde interés".

Pero lo que caracteriza a la circulación de capital no es la inversión que se produce respecto a M-D-M, sino el plusvalor que se obtiene. Éste no tiene su origen en la circulación, ya que ésta, mediante las metamorfosis del intercambio, sólo produce un cambio formal de la mercancía, pero no en su magnitud de valor. Es verdad que el comprador gana utilidad al cambiar su dinero por la mercancía, pero el vendedor no la vendería si el dinero no fuera para él de mayor utilidad. El *intercambio de equivalentes* es lo que supondremos siempre en la circulación, y no un aumento del valor, que no se produce por mucho que aumente la utilidad de las dos partes que participan en el intercambio. Por consiguiente, tanto el capital comercial como el que rinde interés son formas "derivadas" y al mismo tiempo "anteriores" a la forma básica del capital, que es el capital productivo. En efecto, el plusvalor nace de la producción, ya que el poseedor de mercancías puede "crear valores por medio de su trabajo, pero no valores que se autovaloricen". El secreto está en la compra y la venta de fuerza de trabajo, que a la vez que un intercambio mercantil encierra otro tipo de intercambio. Pero veámoslo en detalle.

El cambio en la magnitud de valor no puede operarse en el dinero mismo. Tampoco en el segundo acto de circulación. Tiene que operarse por tanto en la mercancía que se compra, pero no en su valor sino en su valor de uso, es decir, en su consumo. Tiene que tratarse de una mercancía que posea el especial valor de uso de ser fuente de valor, y esa mercancía específica es la (capacidad o) fuerza de trabajo, es decir, el conjunto de facultades físicas y mentales que existen en la personalidad de un ser humano. Pero se deben dar ciertas condiciones, históricas y no naturales, para que esta fuerza de trabajo se haya convertido en una mercancía y el propietario del dinero pueda encontrar en el mercado al "obrero o trabajador libre". Este obrero debe ser libre o estar liberado en un doble sentido: debe disponer de su fuerza de trabajo como mercancía propia, y al mismo tiempo debe carecer de otras mercancías que él mismo pudiera vender para ganarse la vida o para gastar en ellas su fuerza de trabajo.

Pero esta mercancía tiene un valor, como las demás, y se determina por las mismas leyes, es decir, por el tiempo de trabajo necesario para su reproducción. Pero como la fuerza de trabajo sólo existe en el "individuo vivo", y sólo pervive en el tiempo si éste puede asegurar la "procreación" de su descendencia, la reproducción de la fuerza de trabajo consiste en la reproducción del trabajador y su descendencia. Su valor es, por consiguiente, el valor de los medios necesarios para la familia, es decir, de los medios de consumo con que satisface ésta sus necesidades naturales (en el sentido histórico, es decir, de forma cambiante en el tiempo, pero en cuantía dada para cada sociedad y momento determinados), incluyendo las normas de salud y de formación o educación que se requieran en cada caso. Se trata de una media diaria, que puede calcularse mediante la fórmula:

$$365 A + 52 B + 4 C + \text{etc.}$$

365

Esta fuerza de trabajo puede reproducirse transitoriamente con una cantidad inferior de bienes de consumo, pero sólo se reproducirá entonces de forma "atrofiada" –y en los ejemplos históricos de la sección III, Marx dedicará muchas páginas a ilustrar la experiencia histórica inglesa de esta reproducción atrofiada real de la fuerza de trabajo, que sin embargo no puede sostenerse a largo plazo–.

Como en todas las demás mercancías, su valor se determina, pues, *antes* de entrar en la circulación –aunque sea el obrero el que "adelanta" en este caso, o abre crédito al capitalista, ya que éste sólo le paga el salario al terminar el periodo contratado–, pero su valor de uso sólo reside en la exteriorización *posterior* de esa fuerza. Una vez comprada, la mercancía pertenece, como todas y por completo, al capitalista, y éste la consume. Pero el proceso de su consumo es al mismo tiempo el proceso de producción de la mercancía y del plusvalor, que se lleva a cabo fuera de la esfera de la circulación y el mercado. Tenemos por tanto delante no a simples poseedores de mercancías, sino a dos nuevos actores de nuestro drama: el capitalista y su obrero, protagonistas de la circulación de capital. Estamos ya en condiciones de abordar la sección tercera.



Sección Tercera: Producción del plusvalor absoluto

En esta sección, compuesta por cinco capítulos, se comienza por la distinción clave entre “Proceso de trabajo y proceso de valorización” (cap. 5), y su consecuencia, la distinción entre “Capital constante y capital variable” (cap. 6); y se termina con la cuestión de la medida de la plusvalía (cap. 7: “La tasa de plusvalor”, cap. 9: “Tasa y masa de plusvalor”), que no puede pensarse sin relacionarla con la cuestión de “La Jornada laboral” (el largo capítulo 8, compuesto por casi cien páginas de ilustraciones reales que sirven de apoyo a la exposición de esta cuestión).

V. Proceso de trabajo y proceso de valorización. El vendedor de la fuerza de trabajo es también quien trabaja, pero no debe confundirse la capacidad de trabajar con el trabajo mismo (como tampoco se confunden la capacidad de digerir con la digestión misma): la primera sólo existe en potencia (*potentia*), pero la segunda existe de forma efectiva (*actu*), ya que consiste en la “fuerza de trabajo que se pone en movimiento a sí misma, *obrero*”. Por tanto, el proceso de consumo de la fuerza de trabajo en la producción es dos cosas a la vez; igual que la mercancía y el trabajo mismo, como vimos en el capítulo I, tienen una naturaleza también dual.

Por una parte, es un proceso “natural” entre el hombre y la naturaleza –un metabolismo o transformación en el que el primero transforma a la segunda y, al mismo tiempo, se transforma a sí mismo– que, si se reserva el trabajo para la especie animal humana, podemos llamar “proceso de trabajo”. Los elementos simples (o “abstractos”) de este proceso laboral, analizado “cualitativamente”, son la actividad orientada a un fin –que es el trabajo mismo–, junto al “objeto de trabajo” (los bienes naturales vírgenes, que una vez trabajados se convierten en “materias primas” de los procesos de producción) y los “medios de trabajo”, que sirven de vehículo y ayuda a la acción del trabajo sobre el objeto del mismo (fundamentalmente, los instrumentos de trabajo). Franklin da tanta importancia a éstos últimos que define al hombre como *toolmaking animal* (animal que fabrica instrumentos), y Marx se muestra de acuerdo ya que, en efecto, lo que diferencia una época de las demás no es lo que se hace sino *cómo* se hace. Tanto el objeto como los medios son las condiciones o factores objetivos (o materiales) de la producción –y en esa medida ambos constituyen los “medios de producción”–, mientras que la fuerza de trabajo es su factor subjetivo (o personal). Y el resultado conjunto de esta actividad –que por eso mismo llamaremos “trabajo productivo”– es el producto o valor de uso de la mercancía.

A su vez, estos productos pueden reingresar (como condiciones de existencia) en un nuevo proceso de producción en forma de materias primas o auxiliares, o de productos semielaborados o intermedios, o de nuevos instrumentos de trabajo. Pero en todos estos casos, la única manera de conservar y realizar su valor de uso es arrojarlos a la producción “en contacto con el trabajo vivo”. O sea, consumirlos productivamente mediante el trabajo. Hay que tener en cuenta, además, que este proceso de trabajo natural se lleva a cabo, en el capitalismo, bajo el control del capitalista, y en un contexto en que todo le pertenece a éste. Sin embargo, en cuanto tal proceso natural, tanto antes como después de que el capitalista pudiera transformar el modo mismo de producción, lo único que ocurre es que el capitalista “ha incorporado la actividad laboral misma, como fermento vivo, a los elementos muertos que componen el producto”.

Pero, en segundo lugar, el proceso es al mismo tiempo un “proceso de valorización”, y como tal debe analizarse desde el punto de vista “cuantitativo”. En primer lugar porque ahora sólo se producen valores de uso en la medida en que éstos son los “sustratos materiales” o “portadores materiales” del valor. Es decir, lo que quiere el capitalista es producir una mercancía y que, además, su valor sea superior al de las mercancías que usa en su producción. Es decir, quiere el plusvalor. Si hablamos de mercancías, su proceso de producción es a la vez proceso laboral y proceso de “formación de valor”; si hablamos de mercancías capitalistas, es a la vez proceso laboral y proceso de “valorización”.

Tenemos ya los dos componentes del proceso de producción global capitalista. Pero si, desde el punto de vista del valor de uso, se pueden considerar los diversos procesos particulares de trabajo como “fases sucesivas del mismo proceso laboral”, en el que unos trabajos son más pretéritos que otros, desde el punto de vista del valor, todos esos trabajos son “idénticos” porque constituyen “partes del mismo valor global”. Así, en el proceso de producción de hilado, por ejemplo, tanto cultivar el algodón, como hacer husos, como asimismo hilar, sólo difieren entre sí “en lo cuantitativo”, y lo que interesa es contar y sumar el total como simple trabajo social medio, ya que sólo cuenta como formador de valor el trabajo socialmente necesario. *Esto es extremadamente importante, ya que cualquier medio de producción –por*



ejemplo, la materia prima— sólo cuenta, en el proceso de valorización, como materia que “absorbe determinada cantidad de trabajo” vivo, sin que tenga importancia alguna si esa materia es mayor o menor, pues sólo se tiene en cuenta de cuánta materialización o concreción de trabajo social estamos hablando en cada caso (es decir, como cuánto trabajo cuenta cada medio de producción). Es decir, las mercancías que ingresan al proceso de trabajo no cuentan como “factores materiales”, sino como “cantidades determinadas de trabajo objetivado”.

Para que se entiendan bien todas estas determinaciones, Marx analiza a continuación el proceso de formación de valor a través de dos supuestos sucesivos: primero, suponiendo que no se genera plusvalor; después, suponiendo que sí. Si el valor del producto fuera sólo igual al del capital adelantado —el dinero con que paga los medios de producción (instrumentos y objeto de trabajo) y la suma que paga los salarios que sirven a los obreros para comprar sus bienes de consumo—, no habría nada parecido al plusvalor, por mucho que el capitalista, o los profesores de economía política que aquél paga para ello, traten de convencernos de que hay que remunerar su sedicente “servicio”, ya sea en forma de “abstinencia”, “renuncia”, o “trabajo propio” —no el de su “*overlooker* [capataz] y su *manager* [gerente]”, que son los que en realidad trabajan—.

Pero para entender de dónde nace el plusvalor hay que partir de la diferencia entre el trabajo pretérito “encerrado en la fuerza de trabajo” y el “trabajo vivo que ésta puede ejecutar”, o sea entre su “costo de mantenimiento” y su propio “rendimiento”. Esta diferencia es tenida muy en cuenta por el capitalista cuando adquiere fuerza de trabajo, por mucho que el vendedor de la misma no capte completamente que “realiza su valor de cambio y enajena su valor de uso”. Si el mantenimiento de la mercancía sólo cuesta media jornada de trabajo, pero el rendimiento es la jornada completa, eso no es “en absoluto una injusticia” contra el vendedor, dice Marx, sino una “suerte extraordinaria” para el comprador (el capitalista), que se aprovecha de que el proceso laboral se prolongue más allá del coste de reproducción de la fuerza de trabajo. El dinero se ha transformado en capital sin que se haya infringido ninguna de las leyes del intercambio de las mercancías.

Tenemos como resultado neto de nuestro análisis que todo esto ocurre a la vez dentro y fuera de la esfera de la circulación. La transformación del dinero en capital significa, por tanto, que la formación de valor se ha “prolongado” más allá del punto clave y su proceso simple se ha convertido en proceso de valorización. Para finalizar el capítulo, Marx recuerda que, así como en la unidad de proceso de trabajo y de formación de valor teníamos la producción mercantil, como unidad de trabajo y valorización tenemos la “forma capitalista” de la producción de mercancías.

VI. Capital constante y capital variable. Acabamos de ver que no todos los elementos o factores del proceso laboral se comportan igual de cara a la valorización. El obrero adiciona una determinada cantidad de trabajo y, al mismo tiempo, con esa misma actividad, consigue que el valor de los medios de producción se conserven por medio de su transferencia desde su cuerpo al de la mercancía. Esta dualidad surge de la propia dualidad del trabajo mismo. Por decirlo así, con su trabajo concreto (cualitativo) conserva el valor de los medios de producción, y con su trabajo abstracto (cuantitativo) crea el valor nuevo. Sólo que no trabaja dos veces: su trabajo tiene las dos dimensiones simultáneamente. Por consiguiente, si un invento multiplica la fuerza productiva del trabajo, éste adicionará ahora la misma cantidad de valor nuevo pero transferirá mucho más valor desde los medios de producción. Con un modo de producción dado, en cambio, la conservación y transferencia de valor será proporcional a su agregado.

La transferencia de valor desde los medios de producción al producto sólo es posible en la medida en que ellos mismos pierden su propio valor. Y esto puede ocurrir de golpe, como en el caso de las materias primas o auxiliares, o la energía usada; o bien por partes, fraccionadamente, mediante el desgaste progresivo de los medios de trabajo. Pero ningún medio de producción puede transferir al producto más valor del que él mismo tiene. Es más: si se trata de medios de producción que son bienes naturales (la tierra, el viento, el agua, etc.), no transfieren valor alguno ya que ellos mismos no tienen valor. Por su parte, el obrero no puede crear valor nuevo ni añadir trabajo nuevo sin conservar al mismo tiempo valores antiguos. Éste es su “don natural”. El trabajo consigue que el valor de los medios de producción “reaparezca” en el valor del producto (aunque no lo reproduzca realmente), pero al mismo tiempo reproduce realmente el valor gastado en la compra de fuerza de trabajo, que se reemplaza con valor nuevo.

Al prolongar la creación de valor más allá del valor de la fuerza de trabajo, el plusvalor es el excedente de valor del producto por encima del valor de los factores consumidos en la producción, pero

todo el excedente es creado por el trabajo. Vemos ahora que la parte del capital adelantado que se transforma en medios de producción no modifica su valor; de ahí su nombre de *capital constante*. Por el contrario, la parte que se gasta en comprar fuerza de trabajo sí que la modifica, y por eso la llamamos *capital variable*. Debe tenerse en cuenta que el capital constante, a pesar de su nombre, no excluye que sus elementos puedan cambiar de valor: dichos cambios tendrán su origen en cambios en el modo de producción de dichos elementos (objetos y medios de trabajo), pero en cuanto tales son independientes del proceso de valorización del producto, que es lo que estamos considerando aquí (a pesar de que dichos cambios puedan generar un “efecto retroactivo”, es decir, que retroactúen sobre el valor mismo del producto que se considera).

VII. La tasa de plusvalor. Hemos obtenido en el capítulo anterior que, si llamamos C al capital total adelantado, sus dos componentes son el capital constante (c) y el capital variable (v). Pero en realidad los medios de trabajo duran más de un ciclo de producción, por lo que debemos computar más bien el capital “consumido” a lo largo de un único ciclo de producción. De acuerdo con lo dicho, tenemos entonces un capital inicial $C = c + v$, y un capital final de $C' = c + v + p$, donde el plusvalor (p) es simplemente una consecuencia del cambio de valor que se efectúa con v : $v + p = v + \Delta v$. Sin embargo, esto último queda oscurecido como consecuencia del hecho de que al crecer el capital variable aumenta simultáneamente el capital global adelantado. Para aclarar las consecuencias de este oscurecimiento, hay que proceder, en consecuencia, a un doble análisis: 1) en primer lugar, al análisis “puro” del proceso de valorización (en el que supondremos que el capital constante es cero, para no enturbiar el análisis); 2) en segundo lugar, el análisis completo, en el que se tendrán en cuenta las modificaciones exigidas por la presencia de un capital constante distinto de cero.

Este doble análisis tiene una importancia realmente crucial, ya que la “tasa de ganancia” ($p / [c+v]$), que constituye gran parte de lo que se desarrolla en el libro III de *El capital*, coincide en realidad con la tasa de plusvalor (p/v) cuando $c = 0$. Sin embargo, la no coincidencia en el análisis subsecuente es lo que motiva que haya que analizar en el libro III, las modificaciones obtenidas respecto a las primeras conclusiones derivadas del análisis “puro”. Dada la importancia que tiene todo esto, no estará de más recordar las dos analogías a las que se refiere Marx para justificar este proceder (plenamente de acuerdo, por lo demás, con el sentido general de las tareas científicas). Se refiere en primer lugar a las matemáticas, y su argumento equivale aquí a lo siguiente. Puesto que la derivada de una suma donde uno de los sumandos es constante es independiente de ese sumando, podemos analizar mejor la derivada respecto a x de, digamos, $(a + 3x)' = 3$, si nos olvidamos del elemento constante (a) y nos centramos en el variable ($3x$, cuya derivada coincide con la del paréntesis anterior: 3). Su segundo ejemplo se refiere a la química, y se entiende por sí solo, con lo que nos limitaremos aquí a citar: “La circunstancia, sin embargo, de que para efectuar un proceso químico se requieran retortas y otros recipientes, no obsta para que en el análisis hagamos abstracción de las retortas”.

Por consiguiente, para el análisis puro de la valorización –y Marx ofrece aquí una definición exacta de la creación de valor como “conversión de fuerza de trabajo en trabajo”–, la naturaleza de la “materia a la que debe fijarse la fuerza líquida creadora de valor”, es decir, la naturaleza de los medios de producción, es tan indiferente como su valor: sólo cuenta la *masa* de dichos medios, porque es esa masa la que absorbe más o menos trabajo y, por tanto, más o menos valor nuevo creado. Como esto es así, en nuestro análisis puro haremos el capital constante igual a cero. Por consiguiente, si la valorización la expresamos en términos “relativos” o “proporcionales”, tendremos que la *tasa de plusvalor* se escribe p/v . Si llamamos tiempo de trabajo *necesario* a la parte de la jornada laboral en que se reproduce el valor de la fuerza de trabajo, y al resto de la jornada la denominamos tiempo de *plustrabajo*, obtenemos, por una parte, que $p/v = \text{plustrabajo} / \text{trabajo necesario}$, y, por otra, que el plusvalor sólo es el “coágulo” u “objetivación” de tiempo de plustrabajo. Pues bien: es la forma en que se expolia ese plustrabajo en cada tipo de sociedad lo que distingue entre sí a las diversas formaciones sociales o socio-económicas. Al mismo tiempo, vemos que la tasa de plusvalor es la expresión exacta del “grado de explotación de la fuerza de trabajo”.

Es interesante señalar que, en una nota a la segunda edición del libro I, Marx incluye un cálculo de la tasa de plusvalor real obtenida gracias a la información de “un fabricante de Manchester” que no es otro que Federico Engels. La tasa en la fabricación textil del ejemplo asciende al 153.8%, mientras que en un segundo ejemplo, referido a la producción agrícola inglesa, obtiene un 100.3%.



A continuación, dedica Marx un epígrafe a la “Representación del valor del producto en partes proporcionales del producto mismo”, y a una aplicación de esta idea que llama “La última hora de Senior”. La idea en sí es muy sencilla: si la producción de 20 kilos de hilado contiene un valor de 30 chelines, descompuesto en $c = 24$, $v = 3$, $p = 3$, esto significa que los 20 kilos se descomponen en la misma proporción, de forma que corresponden 16 kilos a c , 2 a v y 2 a p (o sea, 80%, 10% y 10% respectivamente). Y esto, afirma Marx, “es algo tan sencillo como importante”. Por lo demás, puede servir para desmontar los argumentos de los capitalistas y sus representantes teóricos, como el inglés Nassau Senior, que defienden la imposibilidad de rebajar la jornada laboral en una hora porque es precisamente esa última hora de la jornada laboral la que contiene la ganancia del capitalista. Sencillamente, esto es falso. Si fuera verdad que en una jornada de 10 horas se reproducen los valores de c (8 horas), v (1 hora) y p (1 hora), esto no significaría que la rebaja a 9 horas elimina la ganancia. Los obreros trabajan sólo dos horas en este ejemplo, una para ellos mismos, la otra para su patrón (tasa de plusvalor del 100%), pero “el producto de valor” de 10 horas de trabajo de hilar es igual al “valor que alcanza el producto” de 2 horas de hilar; y, por tanto, el “producto de valor” de 5 horas, igual al “valor del producto” de una hora. Por consiguiente, si la jornada se recortara a 9 horas, la tasa de plusvalor bajaría de $(5/5 =) 100\%$ al $80\% (= 4/5)$, pero no desaparecería; igualmente, si se prolongara una hora no se duplicaría, sino que subiría al $120\% (= 6/5)$.

Por consiguiente, el “plusproducto” así obtenido no debe medirse en relación con el resto del producto total, sino con la parte del producto sólo en que se representa el trabajo necesario.

VIII. La jornada laboral. Se parte de que la fuerza de trabajo se vende y se compra siempre a su valor. Con ello, definimos la “parte necesaria de la jornada laboral”, de la que sólo sabemos que será siempre una “fracción” de la jornada total. Pero no sabemos a cuánto ascenderá la prolongación de la misma por encima de su parte necesaria:



Es decir, la jornada laboral es “determinable, pero en sí y para sí indeterminada”, pues de la naturaleza del intercambio mercantil no se desprende ningún límite para ésta. Si la prolongación bc fuera cero, estaríamos ante un “límite mínimo”; pero en la sociedad capitalista éste será necesariamente mayor, ya que la parte necesaria es sólo una fracción de la total. Existe también un “límite máximo”, ya que la jornada nunca podrá superar la barrera “física” de las 24 horas, aunque por supuesto se alcanzarán antes sus barreras “morales”. La explicación de esta última barrera exige partir de una idea clara: el capital es “trabajo muerto” y sólo se reanima, como los vampiros, al “chupar trabajo vivo”. Por tanto, procurará siempre extender al máximo posible esa prolongación. Ahora bien, una cosa es la “utilización” de la fuerza de trabajo, y otra muy diferente su “explotación”. Si se sobreexplotara al trabajador, de forma que se consumiera su capacidad laboral —en principio apta para durar 30 años— en tan sólo 10, su reproducción no sería normal sino atrofiada. Esto ayuda al obrero en su lucha “en torno a los límites de la jornada laboral”, que es lo que ha constituido, históricamente, el núcleo de la regulación pública, estatal, de la jornada.

El resto de este capítulo lo forma una nutrida serie de ejemplos de las luchas reales habidas en torno a esta regulación, que prueban siempre la “hambruna de plustrabajo” mostrada por la clase capitalista, pero que Marx comienza a distinguir en primer lugar de la situación previa al capitalismo, donde también existía plustrabajo —en todas las sociedades de clase, la diferencia misma de clases se basa en la expropiación del plustrabajo de la clase más numerosa por la (más) pequeña clase dominante—. Que “el capital no ha inventado el plustrabajo” lo muestra primero con el ejemplo del boyardo, el señor feudal ruso que explota al campesino valaco (de los valles del bajo Danubio) o moldavo. Pero en este caso tenemos una separación “espacial”, ya que el trabajo necesario y el plustrabajo tienen lugar en espacios físicamente diferentes; por eso, a pesar de lo mucho que insiste Marx en las mañas que usan los propietarios para aumentar al máximo la explotación, calcula la tasa de explotación de estos valacos en un 67% (inferior a la capitalista).

A continuación señala cómo las leyes fabriles inglesas no son sino una “limitación coactiva” de la hambruna capitalista, mucho más aguda que la precapitalista, y manifestada en efectos no deseados por los capitalistas como clase, cuya “rapacidad” –aquí evidente porque “los átomos de tiempo son los elementos de la ganancia”– se manifiesta indirectamente en fenómenos como “las epidemias periódicas”, o la “estatura decreciente de los soldados” en los países capitalistas de la época. El resto de los epígrafes de este capítulo (más de setenta páginas) se divide en los siguientes títulos: “Ramos industriales ingleses sin limitaciones legales a la explotación”, “Trabajo diurno y nocturno: el sistema de relevos”, y tres más dedicados a “La lucha por la jornada normal de trabajo”, que a su vez tratan, sucesivamente, de las “leyes coercitivas para la prolongación de la jornada laboral de mediados del siglo XIV a fines del XVII”, la “limitación legal coercitiva del tiempo de trabajo” en la legislación fabril inglesa de 1833-1864, y la “repercusión de la legislación fabril inglesa en otros países”. Se trata de una lectura muy útil y complementaria de la reflexión teórica que estamos comentando, pero que no es necesario resumir aquí, salvo algunos apuntes como excepción.

Por ejemplo, las luchas inglesas muestran cómo siempre se ha visto al obrero como “puro tiempo de trabajo”, y se han considerado “pamplinas” cosas como el tiempo para la “educación” y el “desenvolvimiento intelectual”. O cómo la prolongación “antinatural” de la jornada laboral, al acortar la vida del obrero artificialmente, hace necesario un “reemplazo más rápido” de las fuerzas desgastadas. Cómo, antes de la legislación tendente a recortar la jornada, existieron muchos intentos legales por extenderla, ya que los obreros del periodo de transición –recién expulsados del marco no asalariado en que se ganaban tradicionalmente la vida hasta entonces– se conformaban con trabajar 5, 4 o 3 días de la semana (en vez de los 6 posibles), una vez obtenida su subsistencia normal. Cómo lo que un economista recomendaba en 1770 –“casas del terror” para hospedar y obligar a trabajos forzados a los pobres– se quedó corto en la práctica, pues la “fábrica” capitalista era tal que “esta vez lo ideal resultó pálido comparado con lo real”. O cómo hay que analizar las leyes inglesas sobre el trabajo de adultos, niños y mujeres, de 1833, 1844, 1847, 1850, 1853, etc., tanto generales como específicas para determinados sectores, cuando en esa “guerra civil” entre el trabajo y el capital uno se coloca inequívocamente del lado del trabajo.

IX. Tasa y masa de plusvalor. En este breve capítulo, Marx muestra las relaciones cuantitativas entre la tasa y la masa de plusvalor, explicando las posibilidades de variación (aumento o disminución) de unas y otras magnitudes en las que descompone la “masa del plusvalor” (P):

$$P = \left\{ \begin{array}{l} \frac{p}{v} \times V \\ f \times \frac{t'}{t} \times n \end{array} \right.$$

(donde p y v son el plusvalor y el capital variable diarios; V , la suma total de capital variable; t' y t , el plustrabajo y el trabajo necesario diarios; f el valor de una fuerza de trabajo media; y n el número de obreros utilizados). Marx insiste sobre todo en que no se puede suplir el crecimiento de n o V por medio de un aumento constante de p' ($= p/v$) pues esto presenta “límites infranqueables”. Y también en que – algo en verdad importante– “el trabajo que el capital total de una sociedad pone en movimiento día por día, puede considerarse como una jornada laboral única” de la sociedad. Asimismo, es importante la clarificación de qué debemos entender por un capitalista, y no un simple “pequeño patrón”, que es sólo una figura “híbrida” entre el capitalista y el obrero: debe tener un nivel de vida suficientemente superior a un obrero común y ser capaz de reconvertir en capital una parte importante del plusvalor obtenido, y todo ello “sin participar directamente en el proceso de producción”.

Como el capital tiene el “mando” sobre el trabajo, e impone a éste una “relación coactiva”, se convierte en el mejor “productor de laboriosidad ajena” y “succionador de plustrabajo”, sobre todo, como

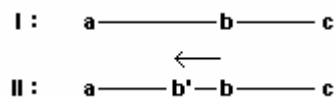


veremos más adelante, cuando cambie el modo de producción técnicamente considerado, y sustituya la situación en que es el obrero el que emplea los medios de producción por su contraria, en la que “son los medios de producción los que emplean al obrero”.

Sección Cuarta: La producción del plusvalor relativo

Las secciones cuarta y quinta del libro I tienen que ver con el plusvalor relativo, pero mientras la IV presenta este plusvalor por oposición al plusvalor absoluto, la V presenta a ambos conjuntamente. La sección contiene cuatro capítulos, el primero dedicado al “Concepto del plusvalor relativo” (cap. X), y los tres siguientes a los distintos “procedimientos particulares” para su obtención: “Cooperación” (cap. XI), “División del trabajo y manufactura” (Cap. XII), y “Maquinaria y gran industria” (el larguísimo capítulo XIII).

El plusvalor relativo tiene que ver con el hecho de que la fracción no pagada del trabajo puede aumentar incluso si la jornada laboral se mantiene constante. Así, podemos representar esquemáticamente esta posibilidad advirtiéndole de que, con ac constante, el plusvalor aumentaría disminuyendo el valor de la fuerza de trabajo (el trabajo necesario), es decir, desplazando el segmento ab hacia la izquierda (hasta ab'):



Esto no se consigue normalmente reduciendo el salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo – aunque también esto puede darse en la práctica–, sino por medio de un aumento de la “fuerza productiva”, o productividad, del trabajo; que a su vez se consigue revolucionando el modo de producción en cuanto tal (es decir, desde el punto de vista técnico, en cuanto proceso laboral). El aumento de la productividad necesario para ello ha de darse en los sectores que producen los elementos del capital variable (abaratamiento directo del consumo obrero) o del constante (en la proporción en que el abaratamiento de éste repercute a su vez en medios de consumo más baratos), ya que si se tratara de los bienes que entran sólo en el consumo de los capitalistas no tendría ningún efecto de este tipo. Cuando una mejora productiva así abarata un elemento del capital, su valor “individual” –y este término es sólo una forma de hablar, ya que en puridad el valor “real” de la mercancía siempre es su valor “social”– baja en relación con su valor social; y esta diferencia constituye para él un “plusvalor extra”, que existirá incluso si suponemos que el precio de venta individual se eleva por encima de ese valor individual (pero por debajo del valor y el precio social). Esto significa al mismo tiempo que este trabajo cuya fuerza productiva es excepcional opera como “trabajo potenciado”, es decir, genera más valor por unidad de tiempo que el trabajo social medio. Esto hace que, en un primer momento, el capitalista que usa el nuevo modo o método de producción, reciba una fracción mayor de la jornada del obrero como plusvalor. Pero al generalizarse el nuevo método –la competencia se impone a todos los productores del sector como la necesidad de hacer eso, como “ley coactiva”–, el plusvalor extra desaparece.

El valor de las mercancías, y por tanto también el de la fuerza de trabajo, evolucionará en razón inversa al aumento de la productividad, mientras que el plusvalor relativo lo hará, por tanto, en razón directa. Esto significa que la tendencia intrínseca del capital es al abaratamiento de la mercancía y, por su medio, al abaratamiento del obrero. Por consiguiente, no debe interpretarse la “economización de trabajo” implicada por la creciente productividad como si tuviera por objeto la reducción de la jornada laboral: en el capitalismo, el único objeto es la disminución del tiempo necesario del obrero mismo; por eso, a veces se alcanza este resultado sin la mediación del abaratamiento de la mercancía.



XI. Cooperación. Para entender mejor la industria capitalista moderna –que Marx llama “gran industria” y define como “industria mecanizada” o “maquinizada”– hay que distinguirla adecuadamente de sus dos precedente inmediatos: la industria “gremial” (el “taller del maestro artesano”) y la industria “manufacturera”. Entre estas dos últimas no sólo hay un cambio cuantitativo –que lo hay, ya que la manufactura amplía el volumen y la escala de la producción, y pone así la base para la producción capitalista que, desde el principio exige un número grande de obreros–, sino cualitativo. Y ello por dos razones. Esto se debe, en primer lugar, a que, al aumentar el número de trabajadores, se facilita que la “magnitud media” que es el trabajo social se obtenga como “promedio de muchas y diversas magnitudes individuales”, de forma que ahora la “jornada laboral conjunta” dividida por el número de obreros es “en sí y para sí una jornada de trabajo social medio”, y las divergencias individuales quedan ahora reducidas a simples “errores” estadísticos. La jornada individual es ahora realmente una parte alícuota (por ejemplo, un doceavo) de la jornada conjunta. Y para el productor individual la “ley de la valorización” sólo existe realmente cuando pone en movimiento desde el principio este trabajo social medio. En segundo lugar, los medios de producción se consumen ahora colectivamente –es decir, se convierten en condiciones de trabajo “social”, o condiciones “sociales” de trabajo–, de forma que estas economías de escala permiten rebajar el consumo de capital constante por unidad de producto y, por tanto, el valor unitario de las mercancías.

Marx da aquí una definición: “la forma del trabajo de muchos que, en el mismo lugar y en equipo, trabajan planificadamente en el mismo proceso de producción o en procesos de producción conexos, se denomina *cooperación*”. Este conjunto, que coopera simultáneamente en una “operación indivisa”, en realidad “crea” una nueva fuerza productiva, que es la “fuerza de masas”, que surge de la “fusión” de fuerzas y la emulación características del hombre como animal “social” –por otra parte, el capital paga las fuerzas de trabajo individuales que componen el “obrero social”, pero no esta fuerza “social” del “organismo laborante” combinado, de la que se apropia gratuitamente–. Este “obrero colectivo”, o “combinado”, o “cooperativo”, logra acelerar las fases por las que pasa el proceso de producción –ya sea eliminando interrupciones, ya simultaneando varias de ellas en el tiempo– y, con ello, permite que cada obrero se despoje de sus “trabas individuales” y desarrolle su capacidad laboral “en cuanto parte de un género”. Por supuesto, ello exige que la magnitud del capital que contrata a esos obreros aumente, de forma que la “concentración de masas mayores de medios de producción en manos de los capitalistas individuales” se convierte en condición “material” (y no sólo “formal”) para la cooperación de los asalariados.

La cooperación de muchos exige ahora una “dirección”, un “mando” –como en el caso de una orquesta–, y su sometimiento a la valorización capitalista genera una “resistencia” mayor por parte de esta masa de trabajadores, que debe ahora “controlarse” y “doblegarse” por el capital. Su dirección es por tanto “dual”: no sólo “planifica” la actividad, sino que la somete a su “autoridad despótica”, y para esto se vale de un “ejército” de oficiales (*managers*) y suboficiales (capataces) que contribuye a asegurar el “mando supremo” del capital. Pero esta fuerza “social” aparece como fuerza productiva del capital, como forma “específica” del proceso “capitalista” de producción, que permite dar, frente a los “trabajadores independientes” y los “pequeños patrones”, un primer paso hacia la subsunción “real” del trabajo bajo el capital.

Si bien esto es así, debe tenerse en cuenta que, “en su figura simple” –es decir, en cuanto a su contenido de “producción en gran escala”–, esta cooperación “simple” existe en todas las formas sociales precapitalistas (pueblos cazadores, Egipto clásico, etc.), así como, dentro del capitalismo, en los “comienzos aún artesanales de la manufactura” y en la “agricultura en gran escala” del periodo manufacturero.

XII. División del trabajo y manufactura. Más allá de la cooperación simple tenemos la “cooperación fundada en la división del trabajo”, típica de la manufactura, o “periodo manufacturero” del capitalismo (desde mediados del siglo XVI al último tercio del XVIII). La manufactura surge de dos maneras. La primera, reuniendo en un taller, bajo el mando de un capitalista, a trabajadores pertenecientes a “oficios artesanales diversos e independientes”, como, por ejemplo, en la manufactura de coches y carrozas. Un cambio esencial es el proceso de “unilateralización” del trabajo, por el que los antiguos artesanos pierden poco a poco su capacidad de realizar su antiguo trabajo en toda su amplitud, y se



convierten en simples “obreros parciales” que forman parte de la nueva asociación. Se trata, por tanto, de la “combinación de oficios artesanales autónomos que pierden su autonomía”. La segunda forma sigue el camino inverso (por ejemplo, en la producción de agujas): muchos artesanos que producen lo mismo o algo similar son utilizados simultáneamente por un mismo capital en un mismo taller, aunque sigan trabajando en principio a la manera artesanal (haciendo la mercancía íntegra), hasta que poco a poco se origina su “disgregación” o división sistemática del trabajo dentro de esa cooperación. En ambos casos, se trata de un “mecanismo de producción cuyos órganos son hombres” (no medios objetivos), y en ambos la base técnica sigue siendo artesanal, una base “estrecha” que depende de la “destreza” o “virtuosismo” individuales (la “índole semiartística de su labor”).

Este mecanismo vivo de la manufactura –el obrero colectivo– aumenta la productividad respecto a la artesanía independiente: se cierran los “poros” de la jornada laboral individual que necesitaba interrumpirse al pasar de una actividad a la siguiente; se incrementa la intensidad del trabajo; y se consigue aumentar, gracias a la creciente “perfección de las herramientas” de trabajo (por su mayor “diferenciación” y “especialización”, que las simplifica, mejora y multiplica, y pone así la base material de las futuras máquinas), la productividad laboral.

La manufactura puede organizarse de dos formas fundamentales: como manufactura “heterogénea”, basada en el “ensamblamiento” (por ejemplo, en el caso de la industria relojera), y como manufactura “orgánica”, o secuencial (secuencia de procesos consecutivos, como en la fabricación de agujas de coser). En ambos casos, sigue siendo necesario transportar continuamente el artículo de unas manos a otras y de un proceso a otro –y esto sólo se superará con la gran industria–, pero ahora la “interconexión” o “interdependencia directa” de la producción hace que cada obrero “ocupe directamente” al siguiente, por lo que el mecanismo de la manufactura “obliga a cada individuo a no emplear para su función más que el tiempo necesario”, que es la base “técnica” del incremento de la intensidad de trabajo. Esto es nuevamente un cambio “cualitativo” (la subdivisión creciente de las tareas) y a la vez “cuantitativo” (las proporciones exactas adecuadas para formar grupos de trabajo, tanto “individuales”, como grupos de “talleres” en una misma manufactura, y grupos o “combinaciones” de diversas manufacturas). De aquí surge el periodo manufacturero, ya basado en el “principio consciente” de la “reducción del tiempo de trabajo”.

Si el periodo artesanal nos legó cuatro grandes inventos –brújula, pólvora, imprenta y reloj automático; todos ellos sucesores del molino hidráulico que nos dejó el Imperio Romano–, la herencia del periodo manufacturero es su “maquinaria específica”: el obrero colectivo mismo, obligado ya, por la interconexión del mecanismo total, a “funcionar con la regularidad inherente a la pieza de una máquina”. A diferencia del periodo de la industria artesanal gremial, el grado de adiestramiento necesario baja en muchos casos –los obreros “calificados” no requieren tanto tiempo de formación como los artesanos– o incluso desaparece –caso de los “obreros no calificados”–, y surge la “jerarquía” o “separación” entre ambos tipos de fuerzas de trabajo, con la consiguiente “escala de salarios” diferentes. En todos los casos, esta “desvalorización” de la fuerza de trabajo es un medio para la mayor valorización del capital.

No se debe confundir la división “manufacturera” del trabajo (en el taller) con su división “social” (la que existe fuera del taller, ya sea en sectores, ramas o esferas de actividad, divisiones por razones fisiológicas, debidas a la separación entre la ciudad y el campo, etc.). La diferencia no es sólo de grado sino esencial: mientras que la segunda hace, por ejemplo, que el ganadero, el curtidor o el zapatero se relacionen como productores de “mercancías” distintas (piel, cuero curtido, zapato), los obreros parciales de la manufactura no producen mercancía alguna, y sólo su producto colectivo se transforma en mercancía. Si en la segunda dominan la anarquía de la producción y la competencia, en la primera rige el plan y la autoridad. Pero se trata de diferencias (Marx desarrolla varias de ellas adicionales) que sólo son así en el capitalismo, ya que en otras formas sociales anteriores o posteriores puede ser al revés, y estar la división social planificada, mientras la manufacturera puede estar muy limitada (gremios) o podría no existir. La división manufacturera es, pues, una creación típicamente capitalista.

El carácter capitalista de la manufacturera se expresa también en el aumento del “mínimo” de capital necesario para operar como capitalista individual, como consecuencia de exigir la división manufacturera,



técnicamente, un número creciente de obreros y, por consiguiente, un volumen creciente de capital variable y constante para emplearlos. Además, la unilateralidad del trabajo parcial del obrero ya no le permite vender su fuerza de trabajo fuera de la “concatenación” que existe en el taller del capitalista, del cual se ha convertido en mero “accesorio”. Esto transforma la cooperación basada en la división manufacturera del trabajo, de algo espontáneo y natural, en forma “consciente, planificada y sistemática” del modo capitalista de producción, que busca la “mutilación” del obrero individual y, por esa vía, logra el “medio para una explotación civilizada y refinada” del trabajo. Como el mecanismo colectivo es subjetivo, y no posee aún el “esqueleto objetivo” que caracterizará después a la gran industria, el capital debe luchar contra la insubordinación e indisciplina de los obreros. Pero uno de sus resultados más importantes fue el “taller para la producción de los propios instrumentos de trabajo..., aparatos mecánicos y máquinas”. De esta forma, al desarrollarse, su propia base técnica artesanal “entró en contradicción con las necesidades de producción generadas por ella misma”. Caen las barreras que existían para el desarrollo de la industria mecanizada.

XIII. Maquinaria y gran industria. (Los diez epígrafes en que se divide este capítulo serán señalados con simples números arábigos, sin título aparte).

1. Si en la manufactura la revolución del modo de producción se basaba en la fuerza de trabajo, en la gran industria se basará en el medio de trabajo, que se transforma ahora de “herramienta” en “máquina”. Entre ambas hay una diferencia esencial, por lo que no es correcto verlas simplemente, a la herramienta como una “máquina simple”, o a la máquina como “una herramienta compleja”. También es incorrecto poner el énfasis en el primero de los elementos que componen la “maquinaria desarrollada”, a saber: el “mecanismo motor”, el de “transmisión” y la “máquina-herramienta” (o máquina de trabajo). El importante es el tercero de ellos, pues se trata de un mecanismo que, una vez que se lo pone en marcha, “ejecuta con sus herramientas las mismas operaciones que antes efectuaba el obrero con herramientas análogas”. Como el número de herramientas de la máquina ha superado la “barrera orgánica” que limitaba la simple herramienta del obrero, es ahora cuando se hace realmente necesaria la “revolución industrial”. No es, por tanto, la máquina de vapor (inventada a finales del siglo XVII) la responsable de ésta, sino que “fue, a la inversa, la creación de las máquinas-herramientas lo que hizo necesaria la máquina de vapor revolucionada”.

Ahora bien, la máquina –y la *fábrica* no es sino el “taller fundado en el empleo de la máquina”– se puede presentar de diversas formas. En primer lugar, está la máquina como “elemento simple” de la producción mecanizada. En segundo lugar, la máquina que ya requiere un mecanismo motor más voluminoso y una fuerza motriz más poderosa que la humana. El propio inventor de la máquina de vapor de efecto doble, James Watt, al presentarla como “agente general de la gran industria”, y no como un invento para fines especiales, nos da la clave de este paso: “ahora una máquina motriz podía accionar muchas máquinas de trabajo”. Por tanto, en tercer lugar, se hace necesario distinguir dos cosas diferentes: la simple “cooperación de muchas máquinas similares” y el “sistema de máquinas”. En el primer caso, simplemente reaparece la cooperación simple pero ahora “como conglomeración espacial de máquinas-herramientas” *homogéneas*, como órganos homogéneos de un mismo mecanismo motor (por ejemplo, la tejeduría). Por contra, el sistema de máquinas hace que el objeto de trabajo recorra “una serie conexas de procesos graduales y diversos, ejecutados por una cadena de máquinas *heterogéneas* pero complementarias entre sí”, es decir, máquinas “específicas” constituidas ahora en “órganos particulares” del sistema (por ejemplo, la hilandería).

El sistema de máquinas es ahora un “autómata”, tanto más perfecto cuanto más “continuo” sea su proceso total. Y en cuanto puede ejecutar “sin el concurso humano” –o requiriendo sólo la “asistencia ulterior” de éste– todos los movimientos necesarios para elaborar la materia prima, tenemos ya el “sistema automático de máquinas”, como en la “moderna fábrica de papel”.

Ya hemos dicho que mientras la propia producción de máquinas fue simplemente manufacturera, el desarrollo de la gran industria estuvo entorpecido por esto; posteriormente, la producción mecanizada entró en conflicto con esta base artesanal, y sólo mediante la “producción de máquinas (máquinas-



herramientas y motores) por medio de máquinas” –es decir, mediante la creación de su base técnica adecuada– fue posible obtener los productos más acabados de la gran industria (la “moderna prensa de imprimir”, por ejemplo). Esta última revolución en el modo de producción tenía que trastocar la producción en todas las esferas particulares, así como en las “condiciones generales”, de la producción: los “medios de comunicación y de transporte” (ferrocarril, vapores fluviales y transoceánicos, telégrafo) adaptados a la gran industrial y su mercado: el mercado mundial.

Sólo en cuanto maquinaria, el medio de trabajo reemplaza la fuerza humana por las fuerzas naturales, la rutina por las ciencias naturales, y la organización puramente subjetiva del proceso social de trabajo por “un organismo de producción totalmente objetivo” que el obrero encuentra como condición “preexistente y acabada”. Sólo ahora el carácter cooperativo del proceso de trabajo es una necesidad técnica impuesta por el propio medio de trabajo.

2. Una vez analizado este “desarrollo de la maquinaria”, se trata de ver cómo transfiere su valor al producto. La máquina, como la herramienta, no crea ningún valor pero transfiere su valor a lo producido: como todo medio de trabajo, ingresa “íntegramente” en el proceso de trabajo (su uso), pero sólo parcial o “fraccionadamente” en el de valorización (su desgaste); pero la diferencia entre uso y desgaste se eleva ahora a un “máximo” debido a la mayor duración de la vida útil de la maquinaria. Por tanto, una vez contados sus “costos diarios medios”, que ahora son una cantidad “ínfima” o “mínima” de valor, la fuerza productiva de la máquina opera, como ocurría con las fuerzas naturales (tierra virgen, viento, etc.) de forma gratuita. Y una vez dada esta proporción diaria, la magnitud de valor transferida dependerá de la magnitud de valor de la propia máquina. El análisis empírico muestra que, cuando se producen máquinas por medio de máquinas, se reduce el valor de la mercancía en relación con otros modos de producción, y en particular “el componente de valor debido al medio de trabajo aumenta relativamente, pero en términos absolutos decrece”.

Como medio para el abaratamiento del producto, el “límite” para su uso lo fija que “cueste menos trabajo que el trabajo que desplaza su empleo”; pero como medio específicamente “capitalista”, el límite es inferior debido a que sólo una parte del trabajo requerido es trabajo pago. Esto explica por qué máquinas que se inventan en algunos países no se usan en ellos pero sí en otros donde los salarios son más elevados (por ejemplo, en Estados Unidos, respecto de Inglaterra, igual que los ingleses usaban en el siglo XVIII máquinas francesas, y los holandeses en el XVI y XVII máquinas alemanas). O por qué es en otros países distintos donde se manifiestan sus efectos, como la “superabundancia de trabajo”.

3. Esto da paso al análisis de los otros efectos de la industria mecanizada –y en particular, del “sistema de máquinas” de la “fábrica”– sobre el obrero. Al hacer prescindible la fuerza muscular subjetiva, la máquina permite usar la mano de obra “femenina e infantil” que no permitía la industria gremial, y, por tanto, al distribuir entre toda la familia el trabajo total, permite la “desvalorización” de la fuerza de trabajo –aunque, por otra parte, al sustituir por mercancías los trabajos que exigía el antiguo consumo familiar, aumenta los costes de reproducción de la familia–. Esto significa “ampliar el material humano de explotación” así como el grado de dicha explotación, además de otros efectos subordinados, como son: convertir al varón adulto, en muchos casos, en simple “tratante de esclavos” respecto del resto del trabajo familiar; aumentar la mortalidad infantil; degradar moral e intelectualmente a los nuevos tipos de trabajadores; o quebrar “la resistencia que en la manufactura ofrecía aún el obrero varón al despotismo del capital”.

Por otra parte, la máquina permite prolongar la jornada laboral. Ello es así porque su desgaste no depende sólo de su uso (o no uso, en ocasiones), sino que en condiciones capitalistas hay también un “desgaste moral” por el que la máquina pierde valor si algún competidor empieza a utilizar una “mejor”: esta amenaza de desvalorización impulsa a reproducir el valor de la máquina en el menor tiempo posible, “y cuanto más prolongada sea la jornada más breve será dicho periodo”. Al mismo tiempo, al hacer descender el valor individual por debajo del social, o convertir el trabajo en trabajo potenciado, esto proporciona plusvalor extra a quien produce con máquinas antes de su generalización. Sin embargo, el resultado general de este impulso será la “contradicción inmanente” que significa que, de los dos factores que explican la magnitud de plusvalor generada por un capital dado, cada uno apunte en una dirección



contraria (aumenta el grado de explotación, pero disminuye el número de obreros que puede contratar cada capital); y significa también el impulso a superar esa contradicción mediante el aumento de la jornada laboral.

En tercer lugar, si la jornada legal fue una reacción contra el plusvalor absoluto por simple prolongación de la jornada, ahora la propia jornada legal limitada se convierte en un estímulo para la intensificación del trabajo como medio de superar y “resarcirse” de esa limitación. La intensidad acrecentada (por ejemplo, mediante el aumento de la *velocidad* de la máquina, o mediante la ampliación de la “escala de la maquinaria que debe vigilar el mismo obrero”) significa “mayor gasto de trabajo en el mismo tiempo” (mayor “condensación” o densidad del trabajo), de forma que diez horas de trabajo más intenso pueden contener ahora más trabajo y valor que 12 horas de trabajo normal. Por esa razón, es la propia intensificación del trabajo la fuerza que empuja con más poder a favor de una nueva reducción de la jornada laboral.

4. La fábrica –la fábrica automática– no es sólo su “cuerpo” sino que en su forma más desarrollada se presenta como “el conjunto de la fábrica” o “sistema fabril”. Se trata de un “autómata” que es a la vez un “autócrata”, donde el virtuosismo y la destreza en el trabajo se han transferido ya desde el obrero a la máquina y, de esta forma, se ha abolido la división manufacturera del trabajo, se ha remplazado la jerarquía de los obreros especializados por “la equiparación o nivelación de los trabajos”, pero donde la “división” reaparece ahora como “distribución de obreros entre las máquinas especializadas”. Esta distribución o asignación no es, sin embargo, “permanente” o consolidada en cuanto resultado de la propia máquina, pero se convierte, debido a su uso capitalista, en la “especialidad vitalicia de servir a una máquina parcial” que tiene cada obrero, que consume de esta manera su desvalimiento y su “tortura” de Sísifo moderno, por la que la máquina no lo libera de trabajo sino tan sólo de “contenido a su trabajo”. No sólo son ahora las condiciones de trabajo las que emplean al obrero –y no al revés–, sino que la subordinación técnica de éste en la marcha de la máquina se redobla en su sometimiento a la “disciplina cuartelaria” (capataces, supervisores, obreros) impuesta por el “régimen fabril” y expresada en el “código fabril” de su “legislador privado”, el capitalista.

5. En este régimen es, pues, esencial la lucha entre el obrero y la máquina, que históricamente es tan antigua, sin embargo, como el propio capitalismo. Tras recordar varios precedentes anteriores al movimiento “ludista”, y éste mismo, aclara Marx que “se requirió tiempo y experiencia antes que el obrero distinguiera entre la maquinaria y su empleo capitalista”. La máquina capitalista “compite” con el obrero porque la autovalorización del capital por medio de ella es proporcional al número de obreros “cuyas condiciones de existencia aniquila” la máquina. De esta manera, el medio de trabajo “asesina” al trabajador, lo convierte en “superfluo”, y especialmente a los obreros expulsados de los modos de producción aún no mecanizados. Por último, el capital se acostumbra a usar la máquina como “potencia hostil al obrero”, como arma para “reprimir” revueltas y huelgas, etc.

6. La falsa “teoría de la compensación” de los economistas clásicos, según la cual toda maquinaria “libera” el capital adecuado para dar empleo a los mismos obreros desplazados por su uso, debe rechazarse porque, en vez de liberación, lo que hay es su contrario: “sujeción” de ese capital bajo una forma distinta, por lo que deja de ser variable y se convierte en constante. El capital que antes se pagaba como salario representa ahora, bajo la figura de la máquina, 1) el valor de los medios de producción de la máquina; 2) los salarios de esos obreros; 3) el plusvalor de su capitalista. Por tanto, tampoco se liberan los medios de subsistencia de aquellos trabajadores; simplemente se hace que la demanda dirigida a ese tipo de mercancías disminuya, y se desplace hacia otro tipo de demanda. Es cierto que aumentará la ocupación en los ramos que produzcan máquinas, pero no habrá compensación puesto que, si la producción mecanizada es más barata, ello exige que el tiempo total de trabajo empleado en la producción de máquinas sea inferior que el tiempo de trabajo que realizaban los obreros desplazados. La producción mecanizada aumenta la diversidad productiva, impulsa la división social del trabajo, abre nuevos campos de trabajo”, y eleva relativamente, no sólo la producción de medios de producción, sino también, al aumentar la parte no pagada del trabajo, la producción de bienes de lujo. Por último, el enorme incremento de la productividad permite elevar el empleo de los “trabajadores improductivos” y de las clases “domésticas”.



7. Repulsión y atracción de obreros al desarrollarse la industria maquinizada. El progreso del modo de producción basado en la máquina desplaza en primer lugar obreros “artesanos” y “manufactureros” (es decir, precapitalistas), por ser éstos menos productivos. En esta fase de transición hacia el capitalismo puro que es la Revolución Industrial –ese “periodo inicial fermental y de turbulencia” en que la maquinaria se introduce por vez primera–, la composición global del capital da un salto; pero es compatible, con ese aumento, un aumento absoluto de los obreros, en la medida en que se sustituyen esas formas pretéritas de trabajo. También es posible que tras la elevación de la composición sobrevengan “lapsos de reposo” o estancamiento en su evolución. Pero en su “madurez”, cuando la producción de máquinas mediante máquinas es la norma, la capacidad de expansión es una capacidad “súbita”, “a saltos”, que sólo se enfrenta a las barreras de la materia prima y del mercado, y hace aparecer una “nueva división internacional del trabajo” que divide al mundo en dos partes: el “campo de la producción agrícola” y el “campo de la producción industrial por excelencia”.

Esta capacidad de expansión y su dependencia del mercado mundial generan con toda claridad las cinco fases del ciclo industrial, cuyo “flujo y reflujo” consta de “animación mediana, prosperidad, sobreproducción, crisis y estancamiento”, haciendo así más “insegura e inestable” la situación vital del obrero. La lucha competitiva entre las diferentes naciones estimula la reducción del salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo, y estas “vicisitudes” del obrero quedan bien reflejadas en el caso de la industria algodonera: tras analizar en detalle su evolución en un siglo, se puede concluir que, mientras en el periodo 1770-1815 sólo hay “cinco años de crisis y estancamiento”, pues Inglaterra ejercía entonces un “monopolio mundial”, el segundo periodo, de 48 años (1815-1863), en que compiten con la industria inglesa las de otros países europeos y también de América y Asia, encontramos “28 años de depresión y estancamiento”.

8. Revolución operada por la gran industria en la manufactura, la artesanía y la industria domiciliaria. Marx comienza recordando el famoso ejemplo por el que Adam Smith explicaba cómo se multiplicaba (hasta 48.000 agujas diarias con sólo diez hombres) la productividad del trabajo en la manufactura de “agujas de coser” que analiza en *La riqueza de las naciones*. Dice Marx que, 90 años después, “una mujer o una muchacha” vigila máquinas que pueden producir “600.000” de esas agujas. Esto le permite recordar que, salvo excepciones, las industrias han pasado por el régimen artesanal, primero, por el manufacturero, después, y han terminado, finalmente, como gran producción industrial. Además, siempre que era posible, eso fue de la mano con la utilización del “trabajo barato” de niños y mujeres, lo cual se aplicó asimismo a la industria domiciliaria, ahora convertida “en el departamento exterior de la fábrica, de la manufactura o de la gran tienda”, que ha sufrido una explotación superior y “más desvergonzada” debido a la “disgregación” de estos obreros, “dispersos por las grandes ciudades y por la campaña”, lo que hace que disminuya su “capacidad de resistencia”.

Asimismo, mediante ejemplos reales, Marx trae a colación diversos casos de manufactura y de industria domiciliaria “modernas”, así como de “una abigarrada maraña de formas de transición” hacia la gran industria. Tanto en las primeras (imprentas, talleres de encuadernación, tejares, sastrerías), como en las segundas (clavos, confección de puntillas y paja trenzada, encaje de bolillos), como en las terceras (producción de indumentaria) se trata de ver cómo los capitalistas “economizan las condiciones de trabajo” de los obreros y desarrollan el “martirologio de los productores”: falta de aire, espacio, salud, educación..., y exceso de enfermedades, degradación y competencia..., sería un resumen suficiente de ese repaso. Al que habría que unir una característica específica: en ellas se combinan “todas las monstruosidades del sistema fabril pero no los aspectos positivos de su desarrollo”, todo ello acelerado y reforzado por la competencia social que supone el efecto de las leyes fabriles.

9. Legislación fabril. (Cláusulas sanitarias y educacionales.) Su generalización en Inglaterra. Marx se detiene aquí a observar la distancia existente entre la letra de las leyes fabriles, que proclaman “la enseñanza elemental, como condición obligatoria del trabajo”, y la realidad capitalista inglesa. Pero al mismo tiempo aprovecha para reivindicar el papel de Robert Owen, que supo ver que del sistema fabril “brotó el germen de la educación del futuro, que combina para todos los niños, a partir de cierta edad, el trabajo productivo con la educación y la gimnasia”, y ello porque este sistema de mitad trabajo y mitad escuela “convierte a cada una de las dos ocupaciones en descanso y esparcimiento con respecto a la otra”. Por otra parte, el principio de la gran industria es lo que creó “la ciencia modernísima de la tecnología”,



pero esto no sirve sino para recordar la “contradicción absoluta” entre su base técnica, continuamente revolucionaria, y su uso capitalista, que implica “el cambio de trabajo, la fluidez de la función, la movilidad omnifacética del obrero” convertidos en “hecatombe” de la clase obrera, “despilfarro” de fuerza de trabajo y “anarquía social”.

10. Gran industria y agricultura. En la agricultura, la máquina no produce los “perjuicios físicos” que sí provoca en el obrero fabril, pero también convierte a los obreros agrícolas en supernumerarios, sin resistencia (por su mayor dispersión). En esta esfera, la gran industria es más revolucionaria que en ninguna, pues transforma al campesino, el “baluarte de la vieja sociedad”, en asalariado. Por último, en ella no sólo “se esquilma” al obrero sino también el suelo, es decir, “los dos manantiales de toda riqueza: la tierra y el trabajador”.

Sección Quinta: La producción del plusvalor absoluto y del relativo

XIV. Plusvalor absoluto y relativo. Son tres los capítulos que componen esta sección. En el primero se procede a un repaso de las formas específicas de obtención del plusvalor relativo. Pues bien: así como la mano y el cerebro forman un conjunto “natural”, el proceso laboral también los unifica hasta que finalmente uno y otro se separan en una “antítesis radical”. No obstante, el producto es ahora plenamente “social”, no individual, y ello obliga a modificar la concepción del “trabajo productivo” (la actividad que opera con los medios y el objeto de trabajo): para trabajar productivamente, “ya no es necesario hacerlo directa y personalmente; basta con ser órgano del obrero global, con ejecutar cualquiera de sus funciones particulares”; por tanto, la definición sigue siendo válida, “pero ya no es aplicable a cada uno de sus miembros, tomado singularmente”. Pero al mismo tiempo que esto amplía la esfera del trabajo productivo, por otra parte la restringe porque ya no basta con producir cosas, sino que hay que producir “plusvalor para el capitalista”, hay que producir “directamente capital” o “servir a la autovalorización del capital”.

En las secciones anteriores, se presentaron ambas formas de plusvalor como correspondientes a épocas distintas y sucesivas. Esto es correcto porque la producción de plusvalor absoluto sólo presupone la “subsunción *formal*” del trabajo en el capital —es decir, la conversión del obrero en asalariado—, ya que los procesos reales que le sirven de soporte son comunes a cualquier forma de explotación del trabajo “sin intervención del capital”. Por el contrario, la producción de plusvalor relativo presupone “un modo de producción específicamente capitalista”, surgido sobre el fundamento de la subsunción formal, pero evolucionado hasta convertirse en subsunción *real*. Por otra parte, no debe olvidarse que el plusvalor relativo es absoluto, y el absoluto es relativo.

A la pregunta de si existe una “base natural del plusvalor”, hay que responder que la “benignidad” de las condiciones naturales del hombre se limita a brindar “la posibilidad”, pero nunca la “realidad”, del plustrabajo (lo que concede es, en realidad, “tiempo libre”). No es el clima tropical la patria del capital, sino la zona templada porque no es la “fertilidad absoluta” del suelo, sino su “diferenciación, la diversidad de sus productos naturales”, lo que constituye el fundamento natural de la división social del trabajo. Es esa diversidad lo que surte el efecto de que en países diferentes “la misma masa de trabajo satisfaga diferentes masas de necesidades” y, por tanto, que el tiempo de trabajo necesario sea diferente.

XV. Cambio de magnitudes en el precio de la fuerza de trabajo y en el plusvalor. Este capítulo se desarrolla a partir del doble supuesto siguiente: 1) las mercancías se venden a su valor; 2) el precio de la fuerza de trabajo puede subir, pero no bajar, por debajo del valor de la fuerza de trabajo. A partir de ahí, se analizan las magnitudes relativas del plusvalor y del precio de la fuerza de trabajo a partir de las distintas posibilidades de cambio de sus tres factores condicionantes: la duración, la intensidad y la productividad de la jornada laboral. Marx analiza primero el caso en que los dos primeros factores son fijos y el tercero variable; y después los tres casos en que: el segundo es variable; en que el variable es el



primero; y el caso de variaciones simultáneas en los tres factores. Se detiene sobre todo en el primer caso, para el que Ricardo ya descubrió las tres leyes siguientes: 1ª: “Una jornada dada siempre se representa en el mismo producto de valor”; 2ª: el valor de la fuerza y del plusvalor “varían siempre en sentido opuesto”; 3ª: la variación del plusvalor es siempre consecuencia, nunca causa, de un cambio en el valor de la fuerza de trabajo. Sin embargo, el análisis de Ricardo, según Marx, presenta dos defectos: presenta las condiciones capitalistas como si fueran universales, y no analiza por separado y de forma pura el plusvalor, por lo que confunde las leyes de éste con las de la ganancia.

Tras reconocer el papel de Ricardo, Marx reclama su propia aportación: el salario real puede aumentar al mismo tiempo que la tasa de plusvalor, ya que ello sólo exige que el precio de la fuerza de trabajo disminuya como proporción del producto de valor. Pero si al mismo tiempo baja el valor de las mercancías de consumo obrero, puede aumentar la masa de éstas que es capaz de comprar un menor precio de la fuerza de trabajo. Teniendo en cuenta el segundo supuesto del que arranca este capítulo, en ese último caso estaríamos, pues, ante: un valor de la fuerza de trabajo (en términos absolutos) constante, pero descendente en cuanto proporción; una tasa creciente de plusvalor; y un aumento del salario real.

Por último, en las “variaciones simultáneas” de los tres factores, elige Marx dos casos de especial “importancia”: a) “fuerza productiva decreciente del trabajo y prolongación simultánea de la jornada laboral” (ejemplificado en el caso del encarecimiento de los productos agrarios por “esterilidad creciente del suelo”); y b) la “intensidad y fuerza productiva del trabajo crecientes y reducción simultánea de la jornada laboral”. Una vez analizado eso, nos recuerda cómo también habrá plustrabajo en la sociedad postcapitalista: “Una vez dadas la intensidad y la fuerza productiva del trabajo, la parte necesaria de la jornada social de trabajo para la producción material será tanto más corta, y tanta más larga la parte de tiempo conquistada para la libre actividad intelectual y social de los individuos, cuanto más uniformemente se distribuya el trabajo entre todos los miembros aptos de la sociedad”.

XVI. Diversas fórmulas para la tasa de plusvalor. Este breve capítulo parece destinado sólo a recordar que la forma correcta de dicha tasa es p/v o t'/t (con el mismo significado de los símbolos que los aplicados en el capítulo IX), y que es incorrecto suponer que $p/(v+p)$ o $t'/(t+t')$ pueden dar un resultado equivalente, aunque sí sea cierto que dichas fórmulas “pueden siempre reconvertirse” en las correctas.

Sección Sexta: El salario

XVII. Transformación del valor (o, en su caso, del precio) de la fuerza de trabajo en salario. En este capítulo, Marx trata de deshacer dos equívocos. El primero, aclarando desde el principio que no se trata nunca del “valor del trabajo” (expresión absurda porque el trabajo “es la sustancia y la medida inmanente de los valores, pero él mismo no tiene valor ninguno”) cuando se habla del “valor de la fuerza de trabajo”. Y el segundo, que puede pasar desapercibido si se piensa que el salario es sólo el precio de la fuerza de trabajo, lo trata así.

Comienza recordando que el valor de una mercancía es la “forma objetiva del trabajo social gastado en la producción de la misma”, para enseguida aclarar que no se trata de la cantidad de trabajo “efectivamente objetivado” en ella, sino la “cantidad de trabajo vivo necesario para su producción”. Así, si gracias a diversas invenciones una mercancía se puede producir en la mitad de tiempo que antes (digamos, en seis horas en lugar de en tres), “también el valor de la mercancía ya producida se reduce a la mitad”. A continuación, se hace una reflexión sobre los precios (valores expresados en dinero), recordando que ya para los clásicos estaba claro que una cosa es el “precio natural” (o precio “necesario” en los fisiócratas), y otra los precios “accidentales”, que son las “oscilaciones de los precios del mercado” por encima o por debajo de los primeros, y que, en su magnitud “media, promedial”, coinciden con los primeros. Pero, en tercer lugar, tenemos aquí el salario, que no es sino la “forma transmutada” del valor y



el precio de la fuerza de trabajo, una forma “irracional” que “borra toda huella de división” de la jornada laboral entre trabajo pago e impago, y en la que todo aparece como trabajo pago. Así, por ejemplo, si el trabajo necesario es la mitad de la jornada (6 de 12 horas), el “valor del trabajo” (o su precio, el salario) aparecería como el doble del valor de la fuerza de trabajo (o su precio). Sobre esta forma de manifestación “se fundan” las nociones “jurídicas” (o mistificadas, ilusorias, apoloéticas) del obrero y del capitalista.

XVIII (El salario por tiempo) y XIX (El pago a destajo). Ambos capítulos analizan sucesivamente las dos formas básicas del salario. La distinción entre el valor de la fuerza de trabajo y la masa de los medios de subsistencia aparece pues, una vez trasmutada, como una nueva pareja: el salario “nominal” y el salario “real”. El primero es la expresión monetaria del precio del trabajo, que se obtiene dividiendo el valor diario de la fuerza de trabajo por el número de horas que componen la jornada laboral: el “precio de la hora” se convierte, así, en la unidad de medida del salario por tiempo. Este precio podría caer, por tanto, por debajo de su nivel normal si se prolongara la jornada más allá de su magnitud habitual. En segundo lugar, el salario o pago a destajo no es sino una forma trasmutada del salario por tiempo. Es tan irracional como ésta, pero ya no expresa ninguna relación de valor. Sin embargo, le brinda al capitalista una medida rigurosa y precisa de la intensidad del trabajo –además de contribuir a aumentar la intensidad misma y la duración de la jornada, ya que esto va en interés inmediato del propio obrero–, y de hacer posibles nuevas funciones del destajo: volver superflua en la práctica gran parte de la vigilancia del trabajo, como ocurre en la industria domiciliaria moderna; poder usar auxiliares del obrero, dando paso así a la explotación de otros obreros por el obrero. De todo ello se desprende que esta forma es “la más adecuada al modo de producción capitalista”, por ser una palanca para alargar la jornada e, indirectamente, rebajar el salario.

XX. Diversidad nacional de los salarios. Por último, este capítulo afirma que dicha diversidad vendrá determinada, en primer lugar, por la diversidad de los valores nacionales de la fuerza de trabajo (a su vez, basados en diferencias en el volumen de las necesidades vitales y de su precio, costos de la educación, etc.); por la longitud relativa de las diversas jornadas nacionales; por los diferentes niveles nacionales de intensidad media –que no coinciden, y deben por tanto convertirse en jornadas de intensidad “media del trabajo universal”–; por los diferentes niveles nacionales de productividad del trabajo, que se computan como más intensos cuando son mayores; y, por último, por los diferentes niveles nacionales de precios (y de salarios nominales, pero inversamente las tasas de plusvalor), tanto mayores cuanto más desarrollado sea un país. Por tanto, allí donde los salarios monetarios son más elevados, por ejemplo en Inglaterra, suelen ser más bajos los salarios “en proporción al producto”. Pero eso no quiere decir que los salarios sean estrictamente proporcionales a la productividad, como pretende Carey, ya que hay que tener en cuenta todos los factores señalados, y no uno sólo.

Sección Séptima: El proceso de acumulación del capital

Antes de comenzar esta sección, que es la última del libro I de *El capital*, hay ya una remisión a los siguientes libros que componen la obra. Por una parte, el proceso de acumulación de capital “supone su proceso de circulación”, y esto sólo se estudia en el libro II. Por otra parte, el plusvalor “se escinde” en varias partes (ganancia, interés, margen comercial, renta de la tierra, etc.) y estas “formas trasmutadas” del mismo se estudian en el libro III. Pero Marx dice que, antes de cambiar de libro, hay que estudiar la acumulación “en términos abstractos”, es decir, como mera fase del proceso inmediato de la producción. Esta sección consta de cinco capítulos. En el XXI se estudia la “reproducción simple”, en el XXII la “transformación del plusvalor en capital”, en el XXIII la “ley general de la acumulación capitalista”, en el XXIV la “llamada acumulación originaria”, y en el XXV “la teoría moderna de la colonización”.



XXI. Reproducción simple. Todo proceso social de producción es al mismo tiempo un proceso “continuo”, es decir, un proceso de “reproducción”: esa continuidad es la esencia de la reproducción. Y la forma capitalista del proceso de reproducción hace que la reproducción se convierta en simple medio de “reproducir como capital el valor adelantado”. La mera continuidad –o “reiteración” o “repetición”– del proceso le imprime características nuevas, y en cuanto incremento “periódico”, el plusvalor asume la forma de “rédito” del capital. Asimismo, el capital variable aparece ahora como la forma histórica particular del “fondo de medios de subsistencia” (medios de consumo), o “fondo de trabajo”, que el trabajador requiere (universalmente) para su reproducción, y que ahora –cuando se considera el proceso capitalista de producción “en la fluencia constante de su renovación”, en su “fluencia interconexa” o “interdependencia”– el trabajador “adelanta” al capitalista, pues lo produce antes de ser pagado con su equivalente. Otra característica importante es que el valor del capital adelantado “desaparece” por completo, una vez dividido por el número de años en que se consume por el capitalista –es decir, por el número de “periodos de reproducción” de ese capital–, por más que éste lo interprete al revés y piense que conserva su capital y consume plusvalor.

Por tanto, la continuidad del proceso –la reproducción “simple”– permite ver la importante realidad de que todo capital no es sino “plusvalor capitalizado” (o “capital acumulado”), es decir, todo capital se convierte, tarde o temprano, en “valor apropiado sin equivalente” y concreción material de trabajo impago. Los medios de producción son ahora “medios de valorización”; el obrero sale de la producción tal como entra: como fuente personal de la riqueza, como productor de la “riqueza objetiva como capital”, pero empobrecido y reproducido –en definitiva, “perpetuado”– como asalariado; y su producto no sólo se transforma en mercancía sino en capital. La reproducción hace que la diferencia entre el consumo individual y el consumo productivo desaparezca hasta cierto punto, en la medida en que los medios de consumo del obrero se convierten ahora en “meros medios de consumo de un medio de producción”, y el propio obrero se convierte en el “medio de producción más indispensable” para el capitalista.

Asimismo, al comprar fuerza de trabajo el capitalista “mata dos pájaros de un tiro”: valoriza su capital al convertir una parte en capital variable, y al mismo tiempo reconvierte los medios de subsistencia en “nuevos obreros”, de forma que “la clase obrera, también cuando está fuera del proceso laboral directo, es un accesorio del capital”, un “accesorio móvil de la fábrica”, un “esclavo” sujeto a su propietario por “hilos invisibles”, en vez de por cadenas. El proceso capitalista reproduce así, constantemente la “escisión entre fuerza de trabajo y condiciones de trabajo”, es decir, las “condiciones de explotación” del obrero, que es continuamente arrojado al mercado como “vendedor de su fuerza de trabajo” y como alguien que “en realidad pertenece al capitalista aun antes” de venderse a él. Reproduce la relación capitalista misma: “por un lado el capitalista, por la otra el asalariado”.

XXII. La transformación de plusvalor en capital. Esta transformación, su empleo o reconversión en capital, es la “acumulación” de capital. Este proceso se da en una escala “ampliada” (o “progresiva”) que, en primer lugar, convierte las leyes de la propiedad en leyes de la “apropiación capitalista”. Veamos. El plusvalor es transformable en capital sólo porque el plusproducto contiene ya los elementos materiales del nuevo capital. Pero “el pluscapital nº 1”, que es ya simple plusvalor capitalizado, “reitera” la compra de fuerza de trabajo con una parte de ese pluscapital, y lo mismo ocurre con el “pluscapital nº 2” generado por el nuevo ciclo; hasta que, finalmente, “todo el valor de capital adelantado se transforma en plusvalor capitalizado”. Por consiguiente, bajo la “apariencia” de una relación de intercambio entre capitalista y obrero, se ve ahora su contenido: “el capitalista cambia sin cesar una parte del trabajo ajeno ya objetivado, del que se apropia constantemente sin equivalente, por una cantidad cada vez mayor de trabajo vivo ajeno”. Por tanto, la propiedad del capitalista aparece ahora como “el derecho a apropiarse de trabajo ajeno impago”, y se manifiesta para el obrero como “la imposibilidad de apropiarse de su propio producto”. Donde aparentemente había “identidad” entre propiedad y trabajo, lo que hay realmente es una “escisión”.

Los economistas clásicos, empezando por Smith y Ricardo, convierten “erróneamente” todo el plusvalor capitalizado en “mera conversión del mismo en fuerza de trabajo”, como si sólo existiera capital variable, cuando en realidad se distribuye entre éste y el nuevo capital constante. Pero peor aun es el dogma de la economía vulgar: la “teoría de la abstinencia” (Senior y otros). En realidad el plusvalor ni se



consume íntegramente (como en el capítulo XXI) ni se acumula totalmente (como en este capítulo hasta aquí): una parte se consume como “rédito”, y la otra se acumula como capital. Como “capital personificado”, o “fanático de la valorización”, el capitalista constriñe a la humanidad a “producir por producir”, poniendo así las bases de una formación social “superior”. Además, la competencia, que se le impone como “ley coercitiva externa”, lo obliga a “expandir continuamente su capital para conservarlo”. Ambos impulsos le presentan su propio consumo como si fuera “un robo”, pero por otra parte se ve empujado al consumo y al disfrute de su riqueza: dos almas hay en su pecho, y una quiere divorciarse de la otra, se da en él un “conflicto fáustico entre el afán de acumular y el de disfrutar”. Se impone finalmente el primero, el imperativo de acumular; por eso, para los clásicos “el proletario sólo era una máquina destinada a producir plusvalor”, pero asimismo el capitalista no es sino otra “máquina dedicada a la transformación de ese plusvalor en pluscapital”. Sin embargo, los economistas burgueses quieren sacar provecho de esta “abstinencia” del disfrute sin caer en la cuenta de que “todo acto humano” puede concebirse como “abstinencia del acto contrario” (posteriormente, cita Marx a MacCulloch, que “patentó su ‘salario del trabajo pretérito’ mucho antes que Senior obtuviera la patente correspondiente al ‘salario de la abstinencia’”).

A continuación se examinan las “circunstancias que, independientemente de la división proporcional del plusvalor en capital y rédito, determinan el volumen de la acumulación”. La primera de ellas es el grado de explotación de la fuerza de trabajo. Marx arranca de lo siguiente: aunque en la teoría se supone que el precio de la fuerza de trabajo coincide con su valor, en la práctica hay una tendencia a hacerlo caer por debajo de éste, ya que, si los capitalistas critican su propio consumo, no pueden menos que considerar “superfluidades” muchos de los elementos que integran el consumo obrero, por lo que su objetivo y “misión histórica” es, por ejemplo en Inglaterra, “rebajar el salario inglés al nivel del francés” –de hecho, citando al *Times*, puntualiza: “No los salarios continentales, oh no, sino los salarios chinos: he ahí el objetivo que actualmente se ha fijado el capital”–. La segunda es la creciente productividad del trabajo, que permite aumentar la masa de bienes que entran en la parte consumida del plusvalor aunque no se modifique la tasa de plusvalor (y aunque aumente también el salario real). La tercera es el incremento de la “magnitud del capital adelantado” –y, aunque la magnitud esté dada, la fuerza de trabajo, la ciencia y la “tierra” (es decir, todos los bienes “naturales”) son “potencias elásticas del capital” que dan a éste un margen de actividad independiente de su magnitud. Y, por último, la “diferencia creciente entre el capital empleado y el consumido”.

Finalmente, se analiza en este capítulo el “llamado fondo de trabajo”. Marx atribuye la supuesta “fijeza” de este fondo a Jeremy Bentham, Malthus y otros autores que lo usaron con finalidades “apologéticas”. De esa manera, lo convertían en una parte especial de la riqueza social. Pero Marx arguye que lo que es constante, en el sentido de técnicamente dada en cada momento, es la “masa de trabajo vivo” que ha de poner en movimiento los elementos del capital constante, pero “no el número de obreros que se requiere para poner en acción” esa masa de trabajo, ni tampoco el precio de su fuerza de trabajo. El objetivo de esta falsa teoría era argumentar que los obreros debían quedar al margen de la distribución de la producción social, salvo en situaciones excepcionalmente favorables.

XXIII. La ley general de la acumulación capitalista. Este capítulo es de importancia decisiva. En él se investiga “la influencia del acrecentamiento del capital sobre la suerte de la clase obrera”, y se afirma que el factor más importante en esto es la “composición del capital” y sus cambios. Esta composición puede concebirse como una relación “técnica” –la composición *técnica*–, o como una relación de valor –composición *en valor*–, pero Marx utiliza un tercer concepto para referirse a la “correlación” que hay entre ambas, de forma que denomina a la segunda, “en tanto se determina” por la primera y refleja sus variaciones, “composición *orgánica* del capital”, que es de la que se tratará aquí salvo advertencia expresa.

Ya hemos visto que la acumulación de capital es crecimiento del capital en un polo, pero es “aumento del proletariado” en el otro polo. Los clásicos erraban al suponer que todo el nuevo capital era capital variable, pero tenían clara la importancia del trabajo para “la riqueza de las naciones”, así como la naturaleza “polar” de la relación capitalista; y discutían, a partir de ahí, cuál era su mejor situación, desde su punto de vista. Si Bellers decía que “el trabajo de los pobres es la mina de los ricos”; Mandeville



escribió sobre la necesidad de un “salario moderado”, así como que “la riqueza más segura consiste en una multitud de pobres laboriosos (...) es necesario que la gran mayoría siga siendo tan ignorante como pobre”; Eden pensaba que “lo que conviene a los pobres no es una situación abyecta o servil, sino una relación de dependencia aliviada y liberal”; y todo ello sin que se le escapara a Linguet que “el espíritu de las leyes” de Montesquieu no es sino “la propiedad”.

Las condiciones más favorables de la acumulación suponen una composición orgánica inalterada, pues en ese caso cabe la posibilidad –y finalmente se da la necesidad– de que la “demanda de obreros supere su oferta” y de que los salarios aumenten. En ese caso, la “dependencia” de los obreros sólo aumenta “en extensión”, y su fondo de consumo aumenta, por lo que “sus cadenas de oro” pueden estar menos tirantes. Sin embargo, la reproducción seguirá teniendo a este polo como polo obrero, y enfrente al capital, con independencia de cuál sea el salario. A lo más que puede llegar el trabajo impago es a una “merma”, pero ésta no puede poner “en peligro seriamente” el carácter capitalista de la producción, porque, una de dos: o bien esto no impide que la acumulación siga creciendo, o bien el alza salarial “perjudica” esta expansión, y entonces la reacción –el freno mismo de la acumulación– hace que bajen los salarios y por tanto que desaparezcan las causas de ese freno. Son los movimientos de la acumulación los que se reflejan, pues, en la masa de fuerza de trabajo, y mientras que los primeros son la variable “independiente”, la magnitud del salario es la variable “dependiente, no a la inversa”.

Por tanto, la ley de la acumulación capitalista “excluye toda mengua en el grado de explotación” que pueda amenazar seriamente la relación capitalista, de forma que le ocurre al obrero lo que al hombre con su religión: si éste se deja dominar “por las obras de su propio cerebro”, el asalariado lo está “por las obras de su propia mano”.

Pero el proceso avanza más allá de la fase anterior, en la que suponía una composición técnica constante, y convierte a los incrementos de “productividad” en la palanca más poderosa de la acumulación. El grado creciente de esta productividad se expresa en la cantidad aumentada de “medios de producción” (maquinaria como “condición”, materias primas y auxiliares como “consecuencia”) que un obrero transforma en producto por unidad de tiempo, es decir, en la disminución del factor subjetivo del proceso laboral en relación con el objetivo. Y “de manera aproximada” y reducida, este aumento de la composición técnica hace subir también la composición en valor del capital (en menor proporción, puesto que bajará también el valor de los elementos individuales del capital constante, y se economizará su uso). Esto significa una acumulación “acelerada” del capital, que sirve para desarrollar a su vez el modo de producción específicamente capitalista.

Por una parte, cada capital individual crece, y esto significa la *concentración* del capital, pero ésta está limitada por el crecimiento de la riqueza social y por el incremento simultáneo del número de los capitalistas, que se repelen entre sí. Pero contra este “fraccionamiento” opera una fuerza de “atracción” que es la *centralización* del capital –ya sea por “anexión” (hoy, absorción) o por “fusión”–, es decir, la concentración de capitales “ya formados”, o redistribución del capital global a partir de la “expropiación del capitalista por el capitalista”, más específicamente del grande por el pequeño, o, con más exactitud aun, de los menos competitivos y productivos por los que lo son más. La “competencia” y “el crédito” se convierten en las dos palancas más poderosas de la centralización, la cual, junto al instrumento de las “sociedades por acciones”, que permite concentrar “medios dispersos por la superficie de la sociedad”, sirve para completar la obra de la acumulación y elevar aun más la escala de operación del capital. Pero, como consecuencia de la creciente composición del capital, todo este capital “suplementario” atrae cada vez a menos obreros, a la vez que el capital antiguo repele más y más obreros antes ocupados: esto es la “sobrepoblación relativa” típicamente capitalista.

Esta sobrepoblación, o “ejército industrial de reserva”, al igual que el modo de producción específicamente capitalista, crecen más deprisa que la propia acumulación de capital. Ahora los periodos, o “intervalos”, de estancamiento de la composición de capital “se acortan”, y la sobrepoblación relativa, que aumenta debido a esta “ley de la población peculiar” al modo capitalista de producción, se convierte en una nueva palanca de la acumulación. Y no sólo eso: se convierte en una “necesidad”, una “condición de existencia” del propio capitalismo, que, en su ciclo “decenal” –de “diez u once años”, dice en otra



ocasión— de “animación media, producción a toda marcha, crisis y estancamiento”, es decir, ante la necesidad de hacer frente a expansiones y contracciones “súbitas”, debe superar las barreras naturales del simple crecimiento demográfico, pues éste es más limitado y más lento —se requieren “16 ó 18 años” para llevar al mercado a una nueva generación de trabajadores—, y ello exige el colchón de seguridad que para el capital supone este ejército de reserva. Esta “liberación de obreros” o sobrepoblación relativa es más rápida aun que el cambio técnico, ya que el capital no sólo pone la demanda de obreros sino que también consigue, mediante este ejército, incrementar su oferta; y, de esta manera, aumenta la competencia entre los trabajadores, que, a la vez aunque sucesivamente, sufren del “ocio forzoso” del desempleo y del “exceso de trabajo” cuando están ocupados.

Sin embargo, la proporción entre el ejército “activo” y “de reserva” de trabajadores es variable, y depende del ciclo económico, no de un simple ciclo demográfico presuntamente regulado (según Malthus y otros) por el nivel del salario, que es un “dogma”, que el uso “bélico” de la maquinaria por parte de los capitalistas se encarga de desmentir por sí mismo. Y esta “ficción” de la apologética económica es fruto de la confusión de la ley general con las oscilaciones “locales” —es decir, sectoriales— del mercado de trabajo, que obedecen a su vez a los movimientos redistributivos del capital de una a otra esfera. En cuanto al mercado global, pues, “los dados están trucados” porque el capital opera en “ambos lados” — oferta y demanda— a la vez, de forma que, de esta manera, la ley de la oferta y la demanda “completa” el despotismo del capital. Y los economistas, o “sicofantes” del capitalista, se encargan de predicar que los sindicatos, que intentan paliar los efectos negativos de esa ley, van contra el libre juego de dicha ley.

La sobrepoblación relativa adopta tres formas de existencia principales: “fluctuante, latente y estancada”. La fluctuante es la típica de la industria y hace que aumente la ocupación femenina y que el obrero de edad mediana se convierta enseguida en “desgastado y caduco”, que deba ser remplazado por personal más joven. La latente es típica de la agricultura, y consiste en ese exceso de población rural “siempre a punto de convertirse” en proletariado urbano o manufacturero. La estancada la forma el empleo “irregular” de lo que hoy llamaríamos la economía “negra o sumergida”, y que entonces era sobre todo la “industria domiciliaria”: se caracteriza por unas condiciones de vida “por debajo del nivel medio normal”. Junto a estas tres capas —o por debajo— se encuentra el “sedimento” inferior que forman los “pobres”, o esfera del “pauperismo”, a su vez compuesto por tres categorías: los que pueden aún trabajar; los incapacitados para ello (viejos, mutilados, degradados, etc.); y los “huérfanos e hijos de indigentes”, todo ello aparte del *lumpenproletariado* propiamente dicho (vagabundos, delincuentes, prostitutas). Con el incremento de la riqueza capitalista, aumenta no sólo la proporción del proletariado que integra el ejército laboral de reserva y el pauperismo, sino la “miseria” y “precariedad” de estas capas: ésta es la “ley general, absoluta”, de la acumulación capitalista. Esta “acumulación de miseria” que acompaña, pues, a la de riqueza, en el otro polo, y es independiente de que el salario sea alto o bajo, muestra un carácter “antagónico”, ya mostrado por los mismos economistas (Ortes, Townsend, Storch, Sismondi, Destutt de Tracy).

A continuación, dedica Marx más de ochenta páginas a “ilustrar” esta última ley a partir de numerosos datos extraídos de la experiencia real de la Inglaterra e Irlanda de su época, sin olvidar que economistas y políticos, como el liberal Gladstone, tampoco olvidan tratar de demostrar lo contrario —que “los pobres, en todo caso, se han vuelto menos pobres”—, y que “las estadísticas oficiales se convierten en un índice cada vez más engañoso” para este fin. A continuación, pasa revista detallada a las capas “mal remuneradas” de la industria (algodoneros, etc.), comparando las deficiencias de su dieta con el consumo “excesivo” y “dilatador” de los ricos, sus condiciones de vivienda y alquiler, de acceso a la beneficencia; a la población “nómada” (drenaje, ferrocarril...); a la “aristocracia” obrera (siderúrgicos, astilleros...); al proletariado agrícola, que ha caído tan bajo desde la edad de oro del siglo XIV y “ha empeorado de manera extraordinaria” (aquí el detalle alcanza a una “docena de condados” por separado, y además se analiza exhaustivamente el sistema de “cuadrillas”, concebido para enriquecer a “los grandes arrendatarios”); ...y, por último, el caso irlandés, que, tras la hambruna de 1846, la emigración y la enorme caída demográfica —pero no de la riqueza ni de la producción, y donde la sobrepoblación relativa “hoy es tan grande como antes de 1846”—, se ha convertido en simple “distrito agrícola de Inglaterra”.



XXIV. La llamada acumulación originaria. Este capítulo, penúltimo del libro I, se compone de siete epígrafes. En realidad –de acuerdo con la interpretación que hace de este punto el marxólogo francés Maximilien Rubel, y que explicaremos más tarde–, el séptimo epígrafe debería consistir en lo que aparece en realidad como capítulo XXV, dedicado a la “Teoría moderna de la colonización”. Éste, que es una continuación de lo que se explica en el epígrafe 6, debería intercambiar su posición con el último epígrafe del capítulo XXIV, de forma que el libro I terminaría con la “Tendencia histórica de la acumulación capitalista”.

El capítulo comienza con “el secreto de la acumulación originaria” (o “primitiva” o “previa”, es decir: anterior a la acumulación capitalista propiamente dicha). El origen de la escisión o polarización que presupone la relación capitalista no es el que cuentan los “optimistas” economistas, que sólo ven el “idilio” del derecho y el trabajo, sino la “violencia” de la historia real: es decir, “la conquista, el sojuzgamiento y el homicidio motivado por el robo”, que sirven de base a la “escisión entre productor y medios de producción”. Aunque se trata con esto de la “prehistoria” del capital propiamente dicho, está claro que lo que se analiza aquí es “la era capitalista” en Europa occidental, que data del siglo XVI (y se dio “esporádicamente” en los siglos XIV y XV). Se trata de una serie de procesos históricos de naturaleza también “dual” que cubren “toda la historia del desarrollo de la moderna sociedad burguesa”, tal como surgió de la estructura de la sociedad feudal, e implican la liberación del trabajo respecto de la servidumbre feudal y de la coerción gremial, y su liberación también respecto a sus antiguos medios de producción.

El fundamento de todo el proceso es la “expropiación” del campesino o “productor rural” (en su triple forma de campesino independiente, asalariado y siervo de la gleba) al que se le “despoja” de la tierra, que se analiza en su forma clásica (en Inglaterra, aunque hay indicaciones menores sobre los casos francés, alemán o italiano). Su “preludio” fue la disolución de las mesnadas feudales, y su acto principal consistió en la “expulsión violenta” de los campesinos de la tierra. Varios factores influyeron aquí: 1) el florecimiento de la manufactura de lana flamenca empujó a la transformación de la tierra de labor en pastos, dando lugar a la situación descrita por Tomás Moro en su *Utopía*, en la que “las ovejas devoran a los hombres”; 2) la Reforma permitió la expoliación colosal de los bienes eclesiásticos, suprimió monasterios y arrojó a sus moradores al proletariado; 3) la restauración de los Estuardos permitió que los terratenientes abolieran el régimen feudal y reivindicaran la propiedad moderna, lo que se favoreció con el “robo de tierras fiscales” (bienes de la corona), de la que también se aprovecharon los capitalistas burgueses; 4) las propias leyes “para el cercamiento de la tierra comunal” permitieron que los campesinos independientes (*yeomen*) fueran expulsados y remplazados por pequeños arrendatarios; 5) por último, el “despejamiento de las fincas”, por el que simplemente se expulsaba y desarraigaba a los campesinos, se destruían e incendiaban sus aldeas –sólo la duquesa de Sutherland se apropió de esta manera de más de tres mil kilómetros cuadrados de tierra–, y se usaba la tierra primero para pastos y luego para cotos de caza; esto último lo describe Marx como “la transformación usurpatoria, practicada con el terrorismo más despiadado, de la propiedad feudal y clánica en propiedad privada moderna”, un cambio basado en un derecho tal que “con el mismo derecho” un rey de Inglaterra podría arrogarse el derecho de echar sus súbditos al mar.

Esto se consigue además con una “legislación sanguinaria” contra los expropiados, quienes, al no poder ser absorbidos rápidamente por la manufactura, no podían adaptarse rápidamente a su situación y tenían que convertirse en “mendigos, ladrones y vagabundos”. Pues bien, se dictaron leyes desde el siglo XVI contra la “vagancia”, en las que se encerraba, marcaba, convertía en esclavo y ejecutaba a estos “vagos”; de forma que, mediante una legislación “terrorista y grotesca”, y a fuerza de latigazos, hierros candentes y tormentos, esta población expropiada fue obligada a someterse a la “disciplina” que requería el sistema de trabajo asalariado.

Esto le merece una reflexión de largo alcance a Marx. Una vez que la clase trabajadora, “por educación, tradición y hábito, reconoce las exigencias del modo capitalista de producción como leyes naturales, evidentes por sí mismas”, ya no hace falta la coerción, porque las “leyes naturales de la producción”, es decir, la “dependencia del capital” y el hambre, se encargan de disciplinar al obrero por sí mismas, y la violencia directa sólo se usa “excepcionalmente”. Pero “durante la génesis histórica” de este modo de producción, la burguesía “necesita y usa el poder del estado” para “regular” el salario,



“prolongar” la jornada laboral y mantener al trabajador en esa “dependencia”. Y esto no sólo ocurrió en el campo: también en las ciudades hubo que usar el estado para desafiar la organización gremial, prolongar la jornada, aumentar el número de trabajadores permitidos, impedir las coaliciones obreras, etc.

En cuanto a la génesis del “arrendatario capitalista”, el antiguo bailío se convierte primero en arrendatario libre a quien provee el propietario, luego en aparcerero o medianero de éste, y finalmente en arrendatario propiamente dicho. Se va enriquecido, primero, por la inflación que siguió a la desvalorización del oro como consecuencia del descubrimiento y conquista de América, que le permitió ganar tanto frente a los trabajadores como frente a los propietarios (contratos de alquiler fijo por 99 años). Y, después, fue él quien se benefició de la “revolución agrícola” y de la creación del “mercado interno” para el capital industrial, de forma que el arrendatario puede vender ahora como mercancía lo que antes sólo se consumía como medios directos de subsistencia, lo cual se lleva a su apogeo con la gran industria mecanizada. Por su parte, el capitalista industrial nace del “pequeño capitalista” –que a su vez procedía de los maestros y artesanos independientes de la industria gremial, e incluso de algunos asalariados– y del capital usurario y comercial que ya existía en el régimen feudal. Pero se desarrolla a partir del siglo XVII gracias al “sistema colonial”, “la deuda pública y el moderno sistema impositivo” y “el “sistema proteccionista”, que son todos métodos que “recurren al poder del estado, a la violencia organizada y concentrada de la sociedad, para fomentar como en un invernadero el proceso de transformación del modo de producción feudal en modo de producción capitalista”.

Tantos esfuerzos hicieron falta para “asistir al parto” de las leyes “eternas” capitalistas, ironiza Marx, para obtener ese producto “artificial” de la historia moderna que es la polaridad capital-asalariados: el capital viene al mundo “chorreando sangre y lodo por todos los poros, desde la cabeza a los pies”.

XXV. La teoría moderna de la colonización. Saltamos el último epígrafe para insertar primero lo que aparece como capítulo XXV en el texto: la crítica de la teoría de la colonización, de Wakefield. La razón es que, como ha afirmado Rubel, parece que Marx invirtió conscientemente el orden natural de su discurso para salvar más fácilmente la mano de la censura, acostumbrado como estaba a estas prácticas desde su época de periodista. Consiguió así que los censores vieran que el libro terminaba como empezaba, con la misma dificultad de comprensión, y que, de esta forma, pasara más desapercibida la “tendencia histórica de la acumulación capitalista”, en la que se retomaban, e incluso se citaban expresamente, las expectativas revolucionarias del *Manifiesto Comunista*. La idea del capítulo sobre la colonización es que la experiencia de los Estados Unidos le puede servir a cualquiera, lo mismo que a Wakefield, para aprender que el capital es una “relación social”, y por ello las condiciones coloniales son en principio las opuestas a las de la expropiación que posibilita el desarrollo capitalista, ya que “la esencia de una colonia libre” es que en ella “la mayor parte del suelo es todavía propiedad del pueblo”. Como no se da la escisión, el obrero puede apropiarse de una parte importante del producto y convertirse fácilmente en capitalista. Y esta indisciplina es lo que molesta a Wakefield. Sencillamente: el modo de producción y acumulación, y la propiedad privada capitalista “presuponen el aniquilamiento de la propiedad privada que se funda en el trabajo propio”, o sea, la expropiación del trabajador.

Conclusión del libro I de *El capital*: la Tendencia histórica de la acumulación capitalista. Hemos visto que la acumulación originaria se resuelve precisamente en la “disolución de la propiedad privada fundada en el trabajo propio”. La “pequeña industria” del artesano y del campesino, al desarrollarse, genera los medios materiales “de su propia destrucción”, y su propiedad es desplazada por la propiedad capitalista.

Pero asimismo el capital, al “socializar” el trabajo y los medios de producción, al centralizarse él mismo, expropia permanentemente a muchos capitalistas por parte de unos pocos, y a la vez “disciplina, une y organiza” a la clase obrera, cuya rebeldía aumenta. La centralización de los medios de trabajo y la socialización del trabajo alcanzan también un punto en que se vuelven “incompatibles” con su corteza capitalista. Tenemos ahora la “negación de la negación”: no se restaura la propiedad privada, sino “la



propiedad individual, pero sobre la base de la conquista alcanzada por la era capitalista: la cooperación y la propiedad común de la tierra y de los medios de producción producidos por el trabajo mismo”. Esta segunda transformación será más sencilla que la primera porque sólo se trata ahora de la “expropiación de unos pocos usurpadores por la masa del pueblo”.

Libro II: EL PROCESO DE CIRCULACIÓN DEL CAPITAL

Antes de nada, hay que tener muy en cuenta la advertencia que hace Marx nada más empezar este II Libro: en todo él se supone siempre que las mercancías se venden a su valor y, en segundo lugar, que no hay variaciones en el valor de las diferentes mercancías. Por otra parte, el Libro está compuesto por tres secciones. En la primera se analizan las metamorfosis del capital y el ciclo de las mismas. En la 2ª sección se trata de la rotación del capital. Y en la Sección Tercera, de la reproducción y circulación del capital social global.

Sección Primera: Las metamorfosis del capital y el ciclo de las mismas

La primera sección de este libro se compone de seis capítulos: los tres primeros se refieren a cada uno de los tres ciclos del capital (dinerario, productivo, mercantil), el cuarto revisa las tres figuras en conjunto, y los capítulos 5 y 6 se dedican al tiempo y a los costes de la circulación, respectivamente.

I. El ciclo del capital dinerario. Puede decirse que, desde cierto punto de vista, este ciclo, D-M...P...M'-D', ya se estudió en el libro I. En su primera "fase", tenemos la circulación D-M, que nos interesa por su contenido material, es decir, en cuanto la M son, por una parte, medios de producción

$$D - M < \begin{matrix} MP \\ FT \end{matrix}$$

(MP) y, por otra, fuerza de trabajo (FT); por tanto, tenemos una relación cualitativa tenemos también una relación cuantitativa, una determinada proporción en la que se tienen que presentar los dos componentes, material y personal, de la producción. En esta fase, el "factor característico" es D-FT, por ser ésta la "condición esencial" para que el valor adelantado se transforme realmente en capital. Lo característico del capitalismo es que la fuerza de trabajo aparezca como mercancía, y ello sólo ocurre porque FT ya está en estado de "separación" respecto de sus medios de producción; es decir, porque se suponen ya acontecidos los procesos históricos que configuran esa especial "distribución" capitalista (no la distribución del producto, sino la citada "separación") y, por tanto, que la circulación de mercancías es ya dominante, lo cual exige la producción capitalista ya desarrollada. Por eso el ciclo del capital dinerario presupone ya la forma del ciclo del capital productivo.

La segunda fase es la producción: "...P...", donde los puntos suspensivos significan que se suspende o interrumpe la circulación. El capital dinerario se ha transformado en capital productivo, y entonces adopta una "forma en especie" bajo la cual no puede circular, sino que tiene que ingresar en el consumo, en este caso "consumo productivo". Al mismo tiempo, el proceso de producción se transforma en una "función del capital", y éste lo convierte, gracias al perfeccionamiento de la técnica y de la organización del trabajo, en el medio para revolucionar la estructura económica de la sociedad. A la vez, el producto no es sólo mercancía, sino mercancía "fecundada con plusvalor".

La tercera fase es M'-D', y en su forma mercantil el capital tiene que cumplir "función de mercancía". M' expresa una "relación de valor", en cuanto M' = M + m, es decir, en cuanto expresa la composición de su valor como "formado por valor de capital y plusvalor", para cada uno de los cuales M'-D' es diferente, ya que, mientras éste significa la primera circulación para m (que nació en ...P...), no es en cambio la primera para el valor de capital M, que simplemente "retorna" a -o se reconvierte en dinero para- el capitalista. M' y D' son sólo dos formas distintas, mercantil y dineraria, del "valor de capital valorizado".

Resumiendo, la forma "desarrollada" del capital dinerario se presenta como:

$$D - M < \begin{matrix} MP \\ FT \end{matrix} \dots P \dots (M+m) - (D+d)$$

que en el caso particular de la producción de material dinerario, es decir, de oro, se convierte en:

$$D - M < \begin{matrix} MP \\ FT \end{matrix} \dots P \dots D' (D+d)$$



Analizando el ciclo globalmente, el resultado principal consiste, pues, en que el cambio de valor “pertenece exclusivamente” a la metamorfosis “real” del capital, que es ...P..., frente a las dos metamorfosis “meramente formales” en que consiste la circulación. Al mismo tiempo, en cada una de las tres fases, podemos decir que el valor del capital se encuentra en una “figura” distinta, a la que corresponde una “función” diferente y especial, que debe realizar antes de poder pasar a la siguiente fase. Por su parte, el capital que realiza este ciclo es el capital “industrial” (en el sentido teórico), es decir, el de cualquier rama de la producción “explotada en forma capitalista”, ya se trate de una rama que produzca “productos objetivos nuevos”, ya que el efecto útil consista en simples “cambios de ubicación” o en la “existencia modificada espacialmente” (transporte, correos; en cuyo caso tendríamos la misma fórmula que en la producción de oro), o incluso “servicios” (en los que la producción y el consumo coinciden en el tiempo y lugar, al menos en comparación con los bienes tangibles). Por último, el capital dinerario y el capital mercantil, anteriores históricamente al capital industrial, en cuanto “ramos especiales de los negocios”, se convierten ahora en simples “formas funcionales que el capital industrial ora adopta, ora abandona, dentro de la circulación”.

Comparando este ciclo del capital dinerario (también llamado “forma I”) con los que se estudian en capítulos posteriores (“formas II y III”), lo característico aquí es que, en él, la producción aparece como simple “medio para la valorización” y el enriquecimiento –y por tanto, el plusvalor aparece como “el alfa y omega” del proceso–: es por tanto la figura del proceso de valorización y acumulación.

II. El ciclo del capital productivo es P...M’-D’-M...P, y comparado con el anterior es la figura de la “reproducción” (en vez de la valorización), “reproducción periódica del plusvalor”, razón por la cual se adelantan aquí (en forma resumida) algunos de los resultados de la sección tercera. Aquí, todo el proceso de circulación (doble) aparece como interrupción de la producción, y a la vez aparece en la forma opuesta a como aparecía en el ciclo de D (es decir, en la forma de la circulación mercantil simple: M-D-M, en vez de D-M-D). En la reproducción simple, la circulación de M’ “se separa totalmente” en M-D-M y m-d-m, pues mientras que la primera vuelve a ingresar en el movimiento del capital, la segunda sólo pertenecerá a la “circulación del rédito” del capitalista (su dinero como dinero para gastar, consumir, no para adelantar nuevo capital). La forma desarrollada de este ciclo o forma II es por tanto:

En la reproducción ampliada, hay que formar un capital dinerario latente antes de que el capitalista pueda ampliar la escala de su producción, ya que, como se vio en el libro I, la condición para la conservación del capital es el aumento de su capital constante. Supongamos que se acumula todo el plusvalor. La fórmula debería ser P...P’, en vez de P...P, donde P’ expresa ahora, no que se produjo

$$P \dots M' \left\{ \begin{array}{c} M \\ + \\ m \end{array} \right\} - \left\{ \begin{array}{c} D \\ + \\ d \end{array} \right\} - M < \frac{MP}{FT} \dots P$$

plusvalor, sino que el plusvalor producido “se capitalizó”, es decir, que se acumuló capital. La P, o P’, final expresa no el proceso de producción sino “la existencia renovada del capital industrial” en su forma de capital productivo. Pero esta acumulación implica también la “acumulación de dinero”, la formación de un “tesoro” temporal, dinero temporalmente retirado de la circulación, destinado a financiar la reposición del capital fijo. Se trata de un fondo de acumulación de dinero –o capital dinerario “latente”– que sirve como “fondo de reserva”.

III. El ciclo del capital mercantil tiene como fórmula general M’-D’-M...P...M’ (o M’’ si hay reproducción ampliada), y se caracteriza por que aquí la circulación “inicia el ciclo”, de forma que M’ se presenta no sólo como producto sino también como “supuesto de los dos ciclos anteriores” (incluso cuando el ciclo se repite a la misma escala, ya que M’ se presenta como M + m). Su rasgo distintivo (de esta forma III, por contraposición a las dos anteriores) es que sólo ahora aparece el “valor valorizado de capital” como punto de partida. Además, aparece como punto de transición y punto final, y “por eso está siempre presente”. Por otra parte, M’...M’ presupone, dentro de su desenvolvimiento, *otro* capital industrial en la forma M, por lo que esta forma III puede considerarse también, aparte de individual, como la forma en que se mueve “el capital global de la clase capitalista”, un movimiento en el que cada capital individual sólo es una fracción del total “entrelazada” con las demás. Esta forma también permite ver que la reproducción ampliada sólo es posible cuando el plusproducto ya contiene los elementos materiales del “capital productivo adicional”; por eso, Quesnay atinó al plantear de esta forma su *Tableau Économique*.



IV. Las “tres figuras del proceso cíclico” pueden representarse, pues, llamando Cc a la circulación, como:

- I) D-M...P...M'-D'
- II) P...Cc...P
- III) Cc...P (M')

Común a las tres es la valorización como objetivo, y que el proceso global aparezca como la unidad de los procesos de producción y circulación. Pero en realidad cada capital industrial individual “se encuentra al mismo tiempo en los tres ciclos” porque los tres se verifican continuamente “uno al lado del otro”. Aunque la “sucesión” de las partes está condicionada por su “yuxtaposición” (la división del capital), ésta es a la vez resultado de aquélla. Por eso, todo estancamiento de la primera “desordena” la segunda. Por otra parte, cada fase no sólo trae la siguiente “sino que al mismo tiempo la excluye”, el proceso cíclico es “interrupción permanente”. Todo esto tiene un significado importante: el capital, como valor que se valoriza, no sólo es una relación de clases, sino también “un movimiento, un proceso cíclico”, y por eso no se lo puede concebir “como cosa estática”. Es algo que pasa por distintas fases sucesivas, no “coexistentes”, que ocurre en sucesión “temporal”, y sólo puede ser, por tanto, capital si se mantiene en ellas idéntico a sí mismo y se compara consigo mismo.

El proceso sólo discurre “con total normalidad” cuando las relaciones de valor son constantes –algo que en la realidad no sucede, pero que suponemos aquí, en la teoría–. Los cambios en el valor provocan “perturbaciones” y exigen aumentar el capital dinerario dedicado a hacerles frente y tener en cuenta los procesos de “liberación” o “fijación” de capital que las mismas producen. Otro rasgo de la realidad es que el proceso del capital industrial puro “se entrecruza” de hecho, en su forma de capital dinerario o mercantil, con los “modos sociales de producción más diversos” (esclavitud, entidades comunitarias, producción estatal, cazadores...), que lo condicionan a pesar de que la tendencia del primero sea la conversión de todo en mercancía. Otra simplificación que excluye elementos reales en este libro II es la consideración exclusiva del dinero “metálico”, dejando de lado el dinero crediticio y el fiduciario. Haciendo caso omiso del crédito, es importante ver, por último, que el capitalista no sólo debe acumular reservas de dinero para hacer frente a las oscilaciones de precios y a la necesidad de incorporar los adelantos técnicos a su equipo, sino para formar “tesoros”.

Esto es especialmente importante por lo siguiente: cada capitalista ofrece más de lo que demanda, pues D' es superior a D; en reproducción simple, la diferencia se compensa con la demanda que hace él mismo con su rédito (como consumidor privado, no como capitalista); pero presuponer la reproducción simple equivale a no presuponer el capitalismo real, donde el objetivo no es el consumo sino la acumulación y el enriquecimiento. Por ello, una parte se acumula y esto exige la formación previa de tesoros. Pues bien, “mientras dura el atesoramiento, la demanda del capitalista no aumenta” y el dinero está inmovilizado. Esto, que tiene una gran importancia, se analizará con detalle en la sección III.

V. El tiempo de circulación. El tiempo global que requiere el transcurso del ciclo completo –lo que en la sección II se llama “tiempo de rotación”– es, pues, la suma del “tiempo de producción” (que incluye el “tiempo de trabajo”) y del “de circulación”, que se excluyen mutuamente. La diferencia (el exceso) entre el tiempo de producción y de trabajo se debe a que no todo el tiempo en que el capital permanece en la esfera de la producción está de hecho en el proceso laboral: en las propias “pausas” del proceso de trabajo (interrupciones nocturnas, por ejemplo), o en aquellos “intervalos en los que se abandona el objeto de trabajo a la acción de procesos físicos” (fermentación, secado, maduración, etc.) que operan sin intervención de trabajo humano, intervalos en los que el capital productivo está sólo “latente” o “en barbecho”. En estas interrupciones e intervalos no se crea valor ni plusvalor porque los medios de producción no absorben mientras tanto ni trabajo ni plus-trabajo: por eso la tendencia es a acortar en lo posible el exceso citado. Asimismo, “durante su tiempo de circulación el capital no funciona como capital productivo”, y por ende no produce valor ni plusvalor: ese tiempo de circulación “limita” su tiempo de producción (aunque los economistas conciban esta influencia negativa como “positiva”, debido a las apariencias).

Aunque, en el caso de la producción mercantil, los “agentes de la circulación” sean tan necesarios como los de la producción, ello no autoriza a confundirlos (los primeros deben ser pagados por los segundos), ni tampoco a confundir las funciones del capital mercantil y dinerario con las del productivo. El tiempo de circulación está formado por el tiempo de compra (D-M) y el tiempo de venta (M-D, que es más importante y normalmente más difícil).



VI. Los costos de circulación. En este capítulo se distingue entre los costos de circulación “propriadamente dichos”, los costos “de conservación” y los “de transporte”. Entre los primeros se cuentan, primero, “el tiempo de compra y de venta”, o sea, la parte del tiempo que el capitalista dedica a los negocios mientras “compra y vende, se mueve en el mercado”, se pone de acuerdo con otros capitalistas, etc. Este tiempo, dedicado a la pura metamorfosis formal de las mercancías y el dinero, no crea ningún valor, ni cuando lo consumía el propio capitalista ni cuando ese tiempo lo consumen comerciantes especializados o sus asalariados; lo más que pueden conseguir éstos es acortar ese tiempo respecto del que sería si no hubiera habido lugar a esa especialización de tareas (ésta es su utilidad). Pero se trata siempre de una “función improductiva” del proceso de reproducción, y es por tanto parte de los gastos “varios” (o “generales”) de la producción, que hay que pagar con “una parte del capital variable” que implica un desembolso adicional, como si se tratara de una máquina que sirviera para esa función.

También es un costo del primer tipo el tiempo (vivo y objetivado) gastado en la “contabilidad” de tipo capitalista, es decir, incluidos la determinación o “cálculo” de los precios de las mercancías y el “cobro y pago” de dinero (función de bancos y cajeros), que son también una reducción del tiempo potencial de producción, aunque tiendan a ser una parte decreciente del total con la socialización del trabajo. En tercer lugar, también son costes de circulación los de mantener determinadas mercancías –el dinero– sólo en la esfera de la circulación. Se trata de un producto que no es ni bien de consumo ni un bien de producción –aunque se asimila a los segundos en la sección III–, y por tanto los costes a él asociados sólo surgen de la forma social mercantil o capitalista de la producción. Todos estos costes de circulación puros se deben reponer “a expensas del plusproducto”.

En cuanto a los costes de conservación y de transporte, son ya “de otra naturaleza”. En los de conservación, hay que distinguir entre la “formación de acopio en general” y el “acopio de mercancías propriadamente dicho” (y no hacer como, por ejemplo, Adam Smith, que confunde la “forma del acopio” con el acopio mismo). El primer acopio se refiere al intervalo que va de la producción de la mercancía (en cuanto producto) a su consumo (ya sea improductivo o productivo, según se trate de un medio de consumo o de producción). Esto requiere trabajo (vivo u objetivado) para almacenamiento, protección contra el deterioro, etc. Pero las necesidades aumentadas de acopio de capital mercantil, productivo o dinerario, debido a causas puramente capitalistas (inseguridad en los suministros, demoras en la realización, “estancamiento de la circulación” y demás “formas involuntarias” del acopio), hacen que esta forma del acopio sea también un costo de circulación “pura”. Por último, para los costes de transporte (y clasificación, embalaje, etc.) también hay que tener en cuenta que la circulación se puede producir sin “movimiento físico” y, a la inversa, puede haber desplazamientos sin circulación. Lo que sirve para mover el “título de propiedad” es trabajo que no crea valor; pero el trabajo de transporte propriadamente dicho es trabajo de producción, un “ramo autónomo” de la producción, como otro cualquiera, aunque se caracterice por ser una “continuación” de la producción “dentro del proceso de circulación”.

Sección Segunda: La rotación del capital.

Esta sección es la que más páginas ocupa, y más capítulos (concretamente, 11: del VII al XVII), dentro del libro II.

VII. Tiempo de rotación y número de rotaciones. Este breve capítulo, de transición, en realidad repasa algunas ideas de la sección anterior. Por ejemplo: el “tiempo de rotación” (*tr*) comprende todo el ciclo de un capital, desde su “adelanto” hasta su “retorno” –es decir, su valorización y recuperación–, y es por tanto igual a la suma del tiempo de producción y del tiempo de circulación. En cuanto a las tres formas del ciclo, la III (del capital mercantil) no se puede usar para el análisis de la rotación; las otras dos son más adecuadas, especialmente la I para el análisis del plusvalor, y la II para el del producto. Ahora bien: lo nuevo es que el ciclo, en cuanto “periodo” o “proceso periódico”, no como acto aislado sino como repetición, es la “rotación”. Para analizar ésta ya no usamos la jornada laboral, sino el “año”. Si a éste lo llamamos TR, entonces el “número de rotaciones” es $n = TR/tr$.

VIII. Capital fijo y capital circulante. Los “medios de trabajo”, debido a su función, nunca abandonan la esfera de la producción. Por eso, parte del capital adelantado está “fijada” ahí: en cada elemento de este capital “fijo”, su valor va disminuyendo a medida que transcurre su vida útil y va transfiriendo valor al producto en cuya producción participa. El capital que no está fijo de esta manera,

sino que es “fluido”, es el capital “circulante”, y su valor entra íntegramente, de golpe, en el producto (por ejemplo, la materia prima), incluso en los casos en que su valor de uso no entra “materialmente” en el producto mismo (por ejemplo, alguna “materia auxiliar”, energética, que sirve para hacer funcionar un medio de trabajo). Esta diferencia, “fijo / circulante”, no debe confundirse con la distinción “constante / variable” estudiada en el libro I: la nueva diferencia sólo tiene que ver con “el modo peculiar en que circula el valor” de los diferentes medios de producción, modo que depende de la índole particular de su “función”. Sólo los medios de trabajo (puros, o asimilados: por ejemplo, las “condiciones generales de trabajo”, como los locales en que se lleva a cabo la producción) son capital fijo; y los demás (los “objetos de trabajo”: materia prima, materia auxiliar, productos semielaborados, ...o terminados: por ejemplo, una máquina para su fabricante, no para su usuario) son capital circulante. Es la función, no su movilidad o inmovilidad físicas, lo que les da ese carácter; así, el ganado para engorde es materia prima, y el ganado de labor es medio de trabajo.

La parte del valor del capital productivo –ya que sólo éste puede dividirse en fijo y circulante– que se desembolsa en fuerza de trabajo es también capital circulante, sin que ello signifique que la propia fuerza de trabajo, o sus medios de subsistencia, lo sean. Por otra parte, como la máquina –y cualquier otro medio de trabajo– se desgasta poco a poco a lo largo de años, hay que ir acumulando un “fondo de reserva” de dinero para cuando llegue el momento de reponerla en especie (*in natura*). Este desgaste no sólo se produce por su uso –o su no uso, en ciertos casos–, sino que cubre también el desgaste “moral” debido a la competencia (en particular, las crisis obligan a la renovación prematura de estos medios de trabajo). El fondo dinerario de reserva sirve tanto para “ampliar el negocio” como para introducir una “máquina perfeccionada”; es decir, para una reproducción ampliada tanto de tipo “extensivo” (se amplía el “campo de producción”) como “intensivo” (se aumenta la eficacia del medio de producción). El mantenimiento de estos equipos, su limpieza, las reparaciones o arreglos de desperfectos, y otros gastos varios generales de este tipo, calculados sobre una base media o promedial en el espacio y en el tiempo, también deben computarse entre los costes del producto, aunque no sean parte estricta del “fondo de amortización” que requiere el desgaste antes citado.

IX. La rotación global del capital adelantado. Ciclos de rotación. Esta rotación global es la rotación media de sus diversas partes constitutivas (los elementos del capital fijo y circulante, con su velocidad específica de rotación cada uno). Para reducir las todas a una forma “homogénea”, hay que usar el ciclo I (D...D’), y no el II (P...P). El capital que rota en un año –o capital “rotado”– puede no coincidir –y en general no lo hará– con el capital “adelantado”. Por tanto, la rotación “del valor” se separa de la reproducción “real”, o tiempo real de rotación de sus elementos constitutivos, aunque sigue habiendo un fundamento “material” de la primera, como demuestran las crisis industriales decenales, ligadas a la reposición física concentrada en el tiempo de muchos equipos de larga duración. Por último, la ganancia debe calcularse en relación con el periodo medio de rotación de todo el capital.

X y XI. Teorías sobre el capital fijo y el circulante. Los fisiócratas y Adam Smith (X). Ricardo (XI). Estos dos capítulos, juntos, forman un interludio de 50 páginas dedicado al repaso de las doctrinas económicas sobre esta cuestión. Sin embargo, a diferencia de las *Teorías de la plusvalía*, es aquí el análisis sistemático, y no el histórico, el que domina, y, por ello, las referencias a estos autores sirven a su vez para reforzar y completar las ideas desarrolladas en los capítulos precedentes, y para adelantar las que se va a desarrollar en los siguientes.

Marx considera que, en este terreno, Smith dio un paso atrás respecto a las ideas de los fisiócratas (en particular, Quesnay), quienes, más que de “capital” (salvo en Turgot), hablaron de “adelantos” (o “avances”). Los fisiócratas comenzaron distinguiendo entre los adelantos “originarios” (o sea, en capital fijo) y los “anuales” (en capital circulante) que hace el arrendatario capitalista. Smith se limita a generalizar las categorías, que ellos usaron sólo para la agricultura, a la “industria” (o sea, al capital productivo en general), pero su exposición es “muy inferior”. El principal problema es que Smith confunde el capital circulante con lo que Marx llama el “capital de circulación” (la suma del capital mercantil y el dinerario), y Marx dedica muchas páginas a demostrar los sinsentidos y limitaciones a los que da lugar esta confusión (y de paso aprovecha para ilustrar otros defectos del análisis smithiano). El origen de la confusión está en la falta de separación suficiente para ver que la diferencia fijo/circulante no tiene que ver con la “figura” que el elemento del capital tiene “en cuanto cosa”, sino con su “función”. Esto lleva a Smith, por ejemplo, a no incluir la compra de fuerza de trabajo dentro del capital circulante; a olvidar que sólo puede ser fijo o circulante el capital productivo; etc. Y esto ha hecho que casi toda la



tradicón lo haya seguido, no sólo al sustituir la distinción decisiva y “determinación esencial” (constante/variable) por la “secundaria” (fijo/circulante), sino en ligar esta concepción con la doctrina errónea del fondo de trabajo como una “magnitud dada”.

A Ricardo le agradece Marx, implícitamente, que sólo se ocupe del problema en relación con aspectos de la cuestión del valor que en *El capital* se relegan al libro III. Pero señala los problemas de su análisis, que identifica (correctamente) capital fijo con medios de trabajo, y capital circulante (falsamente) con “capital desembolsado en trabajo” (también Stuart Mill). Esto lo lleva a dejar fuera el capital constante circulante (que no aparece en ninguno de los polos), pero también, al igual que Barton o Ramsay, a confundir la determinación principal con la secundaria, sobre la base de que ninguno de ellos entendió que la creación de valor no es más que la “fuerza de trabajo en actividad”, o “trabajo que se está objetivando”.

XII a XIV. Periodo de trabajo, tiempo de producción, tiempo de circulación. La distinción fijo/circulante no tiene nada que ver con la “duración” mayor o menor de los procesos de producción, o con que el producto tenga una naturaleza “discreta” (por ejemplo, el hilado, cuyo proceso comienza diariamente) o “continua” (una locomotora que insume tres meses). Esto sólo significa diferencias en el tiempo (y velocidad) de rotación, o de reflujó, condicionadas por la duración del “periodo de trabajo”, que es el número de “jornadas laborales conexas” que se requieren para terminar una unidad de cada tipo de mercancía específica. En todos los casos, el valor se va depositando en el producto “por capas”, pero éste es “producto sin terminar”, y no mercancía, hasta que está terminado. Parece que la tendencia histórica, conforme se desarrolla la producción social, es al aumento de este periodo de trabajo medio, pues aunque las circunstancias que aumentan la productividad tienden, por una parte, a acortarlo, por otra exigen desembolsos crecientes de capital fijo.

Ya vimos que la naturaleza del producto puede interrumpir o “suspender” la duración del periodo laboral en muchos casos, debido a procesos o modificaciones “físicas, químicas, fisiológicas”, que el mismo puede exigir. (La divergencia entre tiempo de trabajo y tiempo de producción fue en su momento, precisamente, la base material para la unificación de las actividades industriales rurales y agrícolas.) El mosto necesita reposar; los productos de la alfarería, o las hormas de madera para el calzado, necesitan secarse; las pieles, curtirse...; y nada cambia porque en parte estos procesos “se entrecruzan o imbriquen”. En el valor hay que sumar todo el gasto de trabajo, por pequeño que sea, y tanto vivo como objetivado, ocasionado por ese exceso del tiempo de producción sobre el laboral (por tanto, ya se use “productiva” o “improductivamente” para estos fines).

En el tiempo de circulación cuenta mucho el “tiempo de venta”, que a su vez en parte se determina por la “distancia” –o “periodo migratorio”– que va desde el lugar de producción al de mercado. El desarrollo de los medios de comunicación y transporte (el aumento del peso de éstos en la producción global) tiene mucho que decir al respecto, para acortar ese tiempo, pero la “mundialización” de los mercados opera en sentido contrario. En cuanto al “tiempo de compra”, siempre hará falta, más allá de las fluctuaciones de este periodo, un capital que funcione permanentemente como dinerario y pueda afrontar los gastos de ese periodo.

XV. Efecto del tiempo de rotación sobre la magnitud del adelanto de capital. En este capítulo y en el siguiente, que suman unas 80 páginas, se analiza la influencia del tiempo de rotación sobre la valorización del capital, valiéndose de un ejemplo numérico en el que el tiempo de producción y trabajo son 9 semanas; el tiempo de circulación, 3 semanas (12 semanas, por tanto, el tiempo de rotación); y el desembolso semanal asciende a 100 libras (900 en total). Puesto que la producción “se paraliza” durante 3 semanas, sólo se puede asegurar su continuidad de dos maneras: o bien reduciendo su escala, de forma que las 900 libras basten para cubrir producción y circulación, o bien “mediante un capital circulante suplementario” que permita la continuidad de la producción a partir de la décima semana. Tras comparar este ejemplo con otros dos (en los que: tiempo de producción y circulación coinciden, en el segundo; o el primero es menor que el segundo, como en el tercer ejemplo), concluye Marx que lo normal es que los movimientos del capital originario y del suplementario “se entrecruzan” ya desde el segundo periodo de rotación, haciendo así posible la “sucesión ininterrumpida de los periodos de trabajo” y el funcionamiento constante, como capital productivo, de una parte igual del capital anticipado. Se crea así la apariencia de que se ha “esfumado” el tiempo de circulación, y se olvida lo principal: que en rigor sólo una parte del capital puede funcionar en el proceso de producción (como capital productivo), mientras otra fracción debe encontrarse “siempre en el periodo de circulación” (como capital dinerario o mercantil).



A continuación se analizan los tres casos posibles, sus resultados y el efecto que sobre el conjunto tienen los cambios de precio. 1) Si ambos periodos (producción y circulación) son iguales, los capitales originario (I) y adicional (II) –que pueden analizarse como si fueran autónomos e independientes– se alternan, sin superponerse. Si se suponen 51 semanas en el año, el I rotará 52/3 veces, y el II, que sólo empieza a rotar a partir de la cuarta semana y media, 51/6 veces: esto da una media de $55/12 \times 900 = 4.875$ libras, una vez promediado el total a un “año de rotación unitario”. 2) Si el periodo de trabajo es mayor que el de circulación (por ejemplo, 6 y 3 semanas, respectivamente), los capitales se entrecruzan y al mismo tiempo se produce una “liberación” de capital (al final de cada periodo de trabajo, e igual al capital II): aquí el capital I rota 52/3 veces, y el II, que es sólo de la mitad de tamaño que I, rota 5 veces, con una media ponderada de $54/9 \times 900 = 4.900$ libras. 3) Si el periodo de trabajo es menor que el de circulación (por ejemplo, 3 y 6 semanas, respectivamente), se requerirán tres capitales de 300, que rotarán 52/3, 51/3 y 5 veces, lo que da un total de $51/3 \times 900 = 4.800$ libras. Aquí también se da la liberación de capital si el periodo de circulación no es un múltiplo del laboral.

Al resumir los resultados, Marx resalta que “la liberación de capital constituye necesariamente la regla”, y la mera alternancia, la excepción. Por tanto, una parte “considerable” del capital liberado –como mínimo igual al capital variable, y como máximo su totalidad– estará siempre “bajo la forma de capital en disponibilidad”, una forma del capital dinerario, y será tan importante como el que, por otra parte, libera “el reflujo paulatino del capital fijo”. Ambos serán un fundamento del sistema crediticio. Sin embargo, aquí introduce Engels una nota en la que matiza lo anterior con las siguientes palabras: “Los resultados inseguros de este fatigoso, interminable calcular han inducido a Marx a atribuir una inmerecida gravitación” a la cuestión de la liberación de capital, que es, para Engels, “de poca relevancia”, ya que “tanto da que una parte de este dinero refluído sea o no excedentaria con respecto al periodo laboral en curso, y en qué medida lo sea”. Para Engels, lo fundamental es que una parte considerable del capital industrial “ha de existir siempre bajo la forma de dinero”, y una porción aun mayor debe revestir “temporariamente” dicha forma. Por último, en el epígrafe dedicado a los efectos de un cambio de precio, Marx distingue el supuesto de un cambio del precio en los materiales (por ejemplo, una baja vuelve “superflua” una fracción del capital anterior, y ésta quedaría, como en el caso de una rebaja en el periodo de circulación, “a la búsqueda de inversión”, es decir, como “un nuevo componente del mercado dinerario”) de un cambio en el precio del propio producto, que tendría un “efecto retroactivo”, como elemento de producción, en otros procesos de producción.

XVI. La rotación del capital variable. Aquí, antes de analizar eso, tanto desde el punto de vista del capital individual como social, se dedica un epígrafe a la “tasa anual del plusvalor”, para mostrar lo siguiente. Si un capital circulante, A, de 500 libras, rota en 5 semanas, en un año (de 50 semanas, suponemos) rotará 10 veces. Supongamos que todo el circulante es capital variable, y que el plusvalor es el 100% de éste. Entonces, A crea un plusvalor de 5.000, mientras que otro capital variable, el B, de 5.000 libras, que sólo rota una vez al año, crea el mismo plusvalor. La tasa anual de plusvalor será de 1.000% en el primer caso, y de 100% en el segundo, y sin embargo el capital variable semanal es de 100 libras en ambos casos (se explota la misma cantidad de fuerza de trabajo): ¿cómo es posible esto? Se crea la apariencia de que la circulación también afecta a la explotación. Pero la solución real es sencilla: los capitales variables “utilizados” –y “efectivamente actuantes”– en el proceso de trabajo son los mismos en A y en B, pero los capitales variables “adelantados” son absolutamente desiguales. La “ley de la producción de plusvalor” consiste en que, a igual tasa del plusvalor, “masas iguales de capital variable actuante generan masas iguales de plusvalor”. Lo que ocurre es que el capital adelantado por A es sólo 5 veces mayor que el que se emplea “de manera continua”, mientras que el de B es 50 veces mayor. Por tanto, si PV' es la tasa anual de plusvalor, y pv' la tasa efectiva, tenemos $PV' = pv' \cdot n$, donde n es el número de rotaciones⁵.

Lo anterior puede verse también atendiendo a la rotación del capital variable individual. En A, lo que se gasta en salarios son 5.000 libras, aunque se haga “paulatinamente”: es decir, cuando se consume, o gasta, el primer capital de 500 (a las 5 semanas), hay que “reponerlo” con otro “recién producido”. En cambio, en B, el “producto de valor” que repone el capital variable adelantado y agrega plusvalor “no reviste la forma” bajo la que puede circular de nuevo como capital productivo, porque su “forma de valor” (su forma dineraria) no se ha renovado hasta el final del año. Por tanto, la conversión “más

⁵ Téngase en cuenta que se produce aquí un cambio en la notación utilizada, ya que en el libro I se llama p (y no pv) al plusvalor, y p' (no pv') a la tasa de plusvalor. Veremos que en el libro III se mantendrá la nueva notación introducida en el libro II.



temprana o más tardía” en dinero es “indiferente” en sí misma para la producción de plusvalor, pero “modifica la magnitud del capital dinerario” que hay que adelantar, y por esta vía influye en la tasa anual de plusvalor. Por otra parte, desde el punto de vista “social”, tenemos: en A, lo que el obrero retira de la circulación al gastar su salario es a la vez “la forma dineraria del producto de valor” creado por él; pero no ocurre lo mismo en B: aquí el obrero entrega dinero al vendedor de su cesta de consumo, pero “no una mercancía” que podría comprar dicho vendedor. Por último, dos comentarios adicionales. Por una parte, está la “contradicción” típica capitalista que supone que los obreros “como compradores de mercancías son importantes para el mercado”, pero como vendedores la sociedad capitalista tiende a “reducirlos al mínimo de precio”. En segundo lugar, la duración del periodo de rotación global depende sobre todo del periodo laboral, que a su vez depende de las condiciones “materiales” de la producción, ya decididas “en las diversas inversiones de capital” mismas que se materializan en el equipo de las empresas.

XVII. La circulación del plusvalor. Por tanto, en A y en B se produce el mismo plusvalor en los mismos lapsos, pero no se realiza el mismo plusvalor: se trata por tanto de la “frecuencia” de esta realización. El caso A muestra cómo también una parte del capital adelantado originariamente puede ser puro plusvalor capitalizado, y no sólo el capital acumulado. Ya en el capítulo XV emparejó Marx esta cuestión con la del capital fijo: en ambos casos, antes de la acumulación “efectiva” se hace preciso acumular dinero como capitales dinerarios “latentes”, capital “en ciernes” (*in spe*), siendo la forma más simple de éste el “tesoro” (ya consista en oro, signos de valor, o títulos). A continuación se pasa a la reproducción –ya sea simple o ampliada–, adelantándose así a lo que se desarrolla en la sección tercera. También en la primera será preciso que una parte del plusvalor esté constantemente en dinero. Y Marx se pregunta de nuevo por el origen del dinero que permite reconvertir el plusvalor en capital (cuestión ésta diferente de la del origen del plusvalor), en relación con el hecho de que los capitalistas como conjunto de productores “vuelcan en la circulación” más capital mercantil del que retiran (o sea, más oferta que demanda) como capital productivo. Según Marx, ni siquiera Tooke ha sabido resolver este problema.

Para empezar, el problema coincide con el más “general” de saber de dónde procede el dinero que se requiere para “hacer circular la masa mercantil” de un país, y es independiente de que dicha masa contenga o no (o contenga más o menos) plusvalor, pues la variación de la tasa de plusvalor no afecta a la “masa de dinero en circulación”. Por ejemplo, si desciende, lo que ocurre es que aumentará la demanda de productos “necesarios” y disminuirá la de “suntuarios”, de forma que el capital social se redistribuirá o reequilibrará entre los sectores (asimismo, aumentará el precio de los productos donde “predomina el capital variable”, pero bajará el de los ramos donde suceda lo contrario). También es falso que un aumento salarial vaya necesariamente seguido por un aumento de los precios por parte de los capitalistas: si esto estuviera a su alcance, lo estaría siempre. Esta confusión se debe a que, al analizar las relaciones entre cantidad de dinero y nivel de los precios, se confunde el efecto con la causa. Como ya escribiera Marx en el capítulo II, es la propia clase capitalista la que lanza el dinero necesario para realizar el exceso de oferta, pero no como capital sino como rédito (como “medio de compra para su consumo individual”). Pero entran aquí en juego los capitalistas que producen oro, ya que si los demás “succionan” de la circulación más dinero del que arrojan a ella, lo contrario ocurre con este sector de la “producción áurea” (da igual que lo supongamos nacional o extranjero).

Por otra parte, la reproducción ampliada no altera la cosa, ya que el dinero adicional que se requiere para la acumulación lo vuelcan los capitalistas como capital dinerario, no como rédito. El dinero suplementario procede de donde siempre: debe obtenerse o “economizando en más alto grado la masa dineraria circulante”, o bien “haciendo pasar dinero de la forma tesáurica a la forma circulante”. En ambos casos, se reduciría así la “gravosa partida” –la “quita”, la llama más tarde– que significa el dinero para la producción social (que deja, por su causa, de producir una parte de sus medios de producción y consumo potenciales); por eso, el sistema crediticio, al hacerlo posible, contribuye a aumentar directamente la “riqueza capitalista”.

Sección Tercera: La reproducción y circulación del capital social global

XVIII. Introducción. Esta última sección del libro II se abre con una “introducción” sobre el objeto de la investigación y, nuevamente, sobre el papel del capital dinerario. En la primera se recuerda que el proceso de reproducción del capital, o ciclo global de su rotación, abarca tanto el “proceso directo de producción” (que es a la vez proceso de trabajo y de valorización) como las dos fases de la circulación. Se

enfatisa que cada capital “singular” o individual –los únicos que se analizaron en las secciones I y II– debe entenderse sólo como una “fracción autonomizada” del capital social global. Y que, por tanto, en la sección III se analiza su circulación en cuanto “partes” de este último. En cuanto a lo segundo, se trata brevemente aquí, a pesar de ser su lugar el “final de esta sección”, de nuevos recordatorios. Por ejemplo, que la escala de la producción no depende sólo del volumen del capital dinerario en funciones, ya que hay factores como los naturales, la velocidad de circulación, o los adelantos científicos, que también condicionan dicha escala. El aumento de la productividad, al aumentar la “masa” de productos en que se materializa una determinada cantidad de valor nuevo, es muy importante aquí, ya que aumenta así, también, la masa de medios de producción que sirven a la reproducción ampliada. Asimismo, la duración del periodo de producción –y su tendencia a largo plazo– es esencial y trasciende su influencia más allá de su repercusión específica en el modo de producción capitalista.

XIX. Exposiciones anteriores acerca del mismo objeto. Nuevamente, son los fisiócratas y Smith los que van a ocupar aquí lo esencial de esta exposición “comparada”, aunque se haga también mención muy breve, en un tercer epígrafe, a los “continuadores”. Y nuevamente, se elogia a Quesnay y a sus compañeros por ofrecernos la “primera exposición sistemática de la producción capitalista”, cuyo carácter capitalista demuestran, indirectamente, sus críticos no capitalistas (Linguet y Mably, por el lado socialista; o los “defensores de la pequeña propiedad libre de la tierra”, por otra parte). Pero inmediatamente se pasa a ilustrar el “paso atrás” que supone Adam Smith, al que se analiza en detalle otra vez. Vuelve Marx a atacar el “dogma” de Smith: que cada mercancía, y por tanto también el “producto anual total”, se descompone sólo en rentas ($v+pv$), de forma que sólo aparece el elemento c a través de un rodeo, como diferencia entre el ingreso “bruto” y el “neto”.

Sin embargo, lo esencial ya estaba dicho en los capítulos X y XI de la sección anterior, por lo que no hace falta volver a insistir aquí, salvo para recordar con qué énfasis repite Marx: 1) las limitaciones que presenta el análisis de Smith (por ejemplo: sus “demostraciones” sólo consisten en “repetir la misma afirmación”); 2) que su error se resume en equiparar “el valor del producto del año” con el “producto del valor anual”, lo que descansa a su vez en el desconocimiento del carácter “dual” del trabajo, ya que si el segundo es resultado del trabajo “útil” gastado en el año, el primero representa todo el trabajo humano (directo o indirecto) en forma de “fuerza de trabajo gastada”, es decir, de “trabajo, prescindiendo aquí del carácter útil particular de este trabajo”; 3) por otra parte, no distingue bien entre capital y rédito: por ejemplo, la fuerza de trabajo es “mercancía”, pero no capital, en manos del obrero; pero en realidad dicha fuerza “funciona dos veces”, primero como mercancía, en la venta del obrero al capitalista, y en segundo lugar como “capital”, en cuanto funciona, en poder del capitalista, para la producción; 4) por último, no es lo mismo hablar de tres “partes constitutivas” del valor mercantil, que ver cómo “se resuelve” éste en tres partes.

En cuanto a los continuadores, se dice que Ricardo “reproduce casi literalmente” la teoría de Adam Smith; las únicas diferencias son que elimina la renta de la tierra como parte constitutiva del valor, y que toma éste como el *prius*, o sea, la suma de valor como punto de partida de sus partes. Por otra parte, tanto Sismondi como Mill no han contribuido nada a esta teoría; y en cuanto a Barton, Ramsay y Cherbuliez, “fracasan” en su intento de ir más allá de Smith, al no comprender tampoco las diferencias entre la pareja circulante/fijo y la pareja constante/variable.

XX. Reproducción simple. Este capítulo, no sólo es el más largo de toda la sección y de todo el libro II en realidad (unas 120 páginas), sino que se compone nada menos que de trece epígrafes diferentes. Lo primero es el “planteamiento del problema”: desde el punto de vista social, el producto anual incluye dos cosas: la parte que repone capital y las que corresponden al “fondo de consumo”; o, dicho de otra manera, lo que se produce para el consumo “productivo” y para el improductivo (“individual”). Al mismo tiempo, hay que reproducir a las clases obrera y capitalista, así como el carácter capitalista de todo el proceso global. O sea, se trata de analizar la figura III ($M'...M'$) en sus partes; o “el proceso de consumo mediado por la circulación”, tanto en cuanto “valor” como en cuanto “materia” (esto último era indiferente en las secciones I y II, donde se trataba sólo de capitales individuales, pero ya no). Aunque, dentro del capitalismo, la reproducción simple es una abstracción, o suposición, en muchos sentidos “peregrina”, debe verse con todo como un elemento integrante, o “factor real” de todo proceso de acumulación de capital.



En la producción social hay dos “sectores”: el que produce “medios de producción” (I: destinados al consumo productivo) y el que produce “medios de consumo” (II: destinados al consumo individual). En ambos, el capital es $c+v$, y el valor del producto $c+v+pv$ (se supone provisionalmente que no existe la parte de desgaste de capital fijo en cuanto éste no se repone en el año). A partir de aquí se usará el siguiente ejemplo numérico (para un valor global de 9.000):

- I) $4.000_c + 1.000_v + 1.000_{pv} = 6.000$ en medios de producción
- II) $2.000_c + 500_v + 500_{pv} = 3.000$ en medios de consumo

A continuación se analiza, en tres epígrafes (3, 4, 6), el intercambio entre los dos sectores (o sea, $I_{(v+pv)}$ por II_c); luego, el intercambio dentro del sector II; y por último el que se da dentro de I; y en medio se incluye un epígrafe (el 5) sobre la mediación de todo por la circulación dineraria. Si se mira al ejemplo, el primero es lo que llama Marx el “gran intercambio”. No debe pensarse que se trata de un intercambio en especie entre los dos sectores, sino de una conversión recíproca “mediante una circulación dineraria” (en concreto, una circulación de mercancías por importe de 4.000 libras, con una circulación de dinero de 2.000), y en donde siempre suponemos “ciertas reservas de dinero”, tanto para gastos de capital como de rédito. En particular, los 1.000_v que los capitalistas de I pagan a sus obreros, éstos los convierten en medios de consumo de II por valor de 1.000, y con ese dinero los capitalistas de II pueden comprar 1.000 en medios de producción a I. Si ahora suponemos que los capitalistas de ambos sectores adelantan la mitad –aunque el porcentaje aquí es lo de menos– del resto que hace falta para que el intercambio se complete, el resultado es que los capitalistas se compran finalmente entre sí otras 1.000 libras de los productos del sector contrario. Resultado global, entonces: $I_{(v+pv)}$ ha de ser igual que II_c .

Seguidamente, se analiza el intercambio dentro de II, y en particular entre los medios de subsistencia (es decir, de consumo) necesarios y los suntuarios, es decir, entre los dos “subsectores” (a y b , respectivamente, en que Marx divide II). Se supone que tanto en a como en b los capitalistas compran bienes de consumo de los dos tipos en la misma proporción (por ejemplo, $3/5$ de tipo a , y $2/5$ de tipo b). Si los $500_v + 500_{pv}$ del sector II los dividimos en “ a) $400_v + 400_{pv}$ ” y “ b) $100_v + 100_{pv}$ ”, eso significa que los capitalistas de a tendrán que gastar el 40% de 400 (es decir, 160) en bienes de tipo b ; y los de b , el 60% de 100 (es decir, 60) en bienes de tipo a . Por su parte, los obreros de a gastan el salario que reciben (400) en su propio subsector, y los de b lo gastan (100) en el a . Se debe intercambiar, entre los dos subsectores, un total de 160 de cada uno (160 que compran los capitalistas de a por $100+60$ que compran los trabajadores y capitalistas de b).

O sea, se trata de un fenómeno “análogo” al intercambio entre $I_{(v+pv)}$ y II_c . Y esto implica dos cosas: 1) la existencia y reproducción de la parte de la clase obrera ocupada en II_b se ve “condicionada por el derroche de la clase capitalista”, y esto nos recuerda que, en la medida en que la reproducción simple forma parte real de la ampliada, también el motivo de ésta, la producción por la producción misma, “va acompañado del móvil del enriquecimiento”, típico de la primera, que al mismo tiempo “se le contraponen”; y 2) decir que las crisis provienen de “la carencia de consumidores solventes” es una “tautología cabal”, por mucho que se la quiera revestir de profundidad afirmando que la clase obrera recibe una parte del producto total que es “demasiado exigua”; o argumentando que la crisis se remediaría “no bien recibiera aquélla una fracción mayor”. Marx no sólo se opone a estas afirmaciones –típicas por cierto del pensamiento de Keynes y de los keynesianos de izquierda (y kaleckianos) en el siglo XX–, sino que argumenta en contra diciendo que “basta con observar” que la experiencia histórica demuestra que las crisis vienen preparadas por un periodo en el que los salarios suben en términos absolutos y relativos, pero “esta prosperidad relativa” de la clase obrera sólo puede ser “momentánea” y a la vez “anuncio” de la crisis.

Tras repasar de nuevo la “mediación de los intercambios por la circulación dineraria”, se llega a la cuestión del “capital constante del sector I”, que es “todo sencillez”, ya que todo el producto mercantil de I “se compone de medios de producción”, y se asiste sólo, aquí, a un consumo de una parte del producto *in natura*. Es decir, que meramente “reingresa directamente” en su propia esfera o “cambia de ubicación”, mediante “intercambios recíprocos”, hacia otras esferas del mismo sector de medios de producción. A continuación, se analizan tanto el “capital variable y plusvalor” como “el capital constante” en los dos sectores. Lo más importante aquí es que, bajo la reproducción simple, “el valor global de los medios de consumo producidos anualmente es igual al producto anual de valor”. Por otra parte, el “enigma” de por qué el producto de valor de toda la jornada laboral puede resolverse en $v+pv$, si $2/3$ de esa jornada se gasta en medios de producción, se explica sencillamente así: $2/3$ del valor de producto II son, en cuanto valor, “el producto de $2/3$ de una jornada laboral social transcurrida con anterioridad a este año”. Sólo en cuanto valor de uso, es la suma del producto I y II producto del trabajo concreto de este año. Pero en

cuanto valor, el producto global contiene “tres jornadas laborales sociales de un año”, cada una de las cuales se expresa en 3.000; en I, 4/3; y en II, 2/3, de jornadas laborales transcurrieron “antes” del proceso de producción cuyo producto se está analizando. Toda la dificultad se supera, pues, comparando adecuadamente los “componentes de valor” y los “componentes materiales” del producto social.

A continuación efectúa Marx una nueva “ojeada retrospectiva a Adam Smith, Storch y Ramsay”, en la que en realidad aprovecha para recordar una vez más “el daño infligido” por Smith al “soterrar la diferencia” entre las parejas de capital fijo y circulante, por una parte, y de capital constante y variable, por otra. Luego, hay un largo epígrafe en el que se vuelve a insistir en las diferencias entre “capital y rédito: capital variable y salario”, es decir: el capital variable funciona como capital en manos del capitalista, y como rédito en manos del asalariado, del mismo modo que, para éste, su fuerza de trabajo no es su “capital” sino simplemente su “patrimonio”. O más exactamente: no es que el capital variable se convierta luego en rédito para alguien (el obrero), sino que todo el tiempo es el capitalista el que “retiene en sus manos” el capital variable: primero, como “capital dinerario”, luego como “elemento de su capital productivo” (en el proceso de trabajo), después como “parte del valor de su capital mercantil”, y finalmente como dinero otra vez. Lo que se convierte en rédito del obrero es sólo el “valor, transformado en dinero” de la fuerza de trabajo de éste.

Y nuevamente se vuelve a la cuestión de la “reposición del capital fijo”, que no puede tratarse como “mero intercambio recíproco, no mediado”, sino como un fenómeno en el que “el dinero desempeña aquí un papel específico”. Por eso, se vuelve a distinguir la reposición “en forma dineraria” de la parte correspondiente al desgaste anual, de la cuestión de la reposición del “capital fijo *in natura*”. En la primera, surge la “dificultad” de que, en el intercambio de $I_{(v+pv)}$ por II_c , el valor de $I_{(v+pv)}$ no puede intercambiarse íntegramente ya que una parte “debe precipitarse siempre en dinero” para hacer frente al desgaste citado. Por tanto, con el resto, digamos 1.800 de las 2.000, sólo se puede comprar 1.800 en medios de consumo: ¿de dónde sale entonces el dinero que hace falta para comprar las 200 restantes de II? Se trata de un problema que “hasta ahora los economistas no han examinado en absoluto”, por lo que hay que analizar las diversas “soluciones posibles”, y ello exige un proceso nada sencillo. En primer lugar se descarta que este dinero sea “adelantado por I”, ya que lo excluye la “ley” de que cualquier dinero adelantado en la circulación debe retornar a su punto de partida. Con lo cual queda sólo la hipótesis, “en apariencia aun más absurda, de que sea el propio II” quien lo adelante. Pero se trata de un absurdo sólo “aparente”.

Hace falta dividir el sector II en dos subsectores porque, como se verá al final, lo que ocurre es que el dinero refluye también a II, “pero no a las mismas manos”, sino redistribuyéndose desde “una parte de la misma a otra”: 1) el primer subsector lo forman los capitalistas que deben reponer, este año, capital fijo *in natura*: ellos necesitan dinero para poder comprar; 2) el segundo, los capitalistas que atesoran dinero para el desgaste. El primer subsector compra los nuevos elementos del capital fijo, y, con ese dinero, el sector I compra, a su vez, medios de consumo al segundo subsector de II. Esto exige, como condición previa, “que este componente fijo del capital constante II” (o sea el renovado en el subsector I) sea “igual al desgaste anual del otro componente fijo del capital constante II” (el subsector II). Por eso, ahora se analiza lo que ocurre si no son iguales: si el primer componente es mayor, habrá un excedente de dinero, y al final será necesario importar; si, al contrario, el primero es menor, habrá un déficit de dinero, que se cubrirá con exportaciones.

Surge de aquí la posibilidad de una “crisis”, una crisis “de producción”, pese a que se trata de la reproducción simple (en escala invariada). Si aumenta (respecto al año anterior) la fracción del capital fijo que hay que reponer en especie, disminuye consecuentemente (respecto al año anterior igualmente) la fracción que simplemente se desgasta. Pero esto tiene dos consecuencias: 1) en I, si una parte del producto de este año, la que forman los elementos del capital fijo, debe ser mayor para atender esa demanda, la otra parte, la de capital circulante debe ser menor; y no se entiende bien cómo puede disminuir si la producción de II sigue siendo la misma, y por tanto seguirá necesitando los mismos insumos de materias primas, etc. 2) Si, con esa demanda de nuevos equipos fijos, llega más dinero a I, por otra parte la “masa mercantil de II_c , portadora de la reposición del valor correspondiente al desgaste”, disminuirá en proporción, y con ella el dinero con el que podría contar I para reponer una parte de I_{pv} . Por consiguiente, habrá crisis siempre que no se parta del supuesto de “una proporción constante entre el capital fijo que se extingue” y el que “sigue operando en su forma natural”, desproporción que se manifiesta, para los economistas, en un “desequilibrio en la producción de capital fijo y capital circulante”.



El penúltimo epígrafe de este larguísimo capítulo se dedica a la “reproducción del material dinerario” (el oro, que es, como los metales en general, parte del sector I), y arranca con una renovación de la dificultad que ni siquiera Tooke resolvió, y que ya se vio en la sección anterior. La dificultad surge porque en la circulación nunca “vemos” al capitalista “cuando vuelca dinero” para consumir el plusvalor (su rédito); y porque parece que con ese dinero “paga” su plusproducto, que en realidad “nada le cuesta”. La solución del problema es que mientras los demás capitalistas “retiran de la circulación más dinero” del que arrojan a ella, los capitalistas del sector que produce oro “no hacen más que volcar dinero” nuevo en la circulación. Finalmente, se dedica un epígrafe a “la teoría de la reproducción, según Destutt de Tracy”, que toma Marx como ejemplo de “ofuscación lógica”. En realidad, es más una crítica de la concepción que tiene este autor sobre el origen de las “ganancias”, que él busca en la circulación, que una exposición de teoría de la reproducción alguna.

XXI. Acumulación y reproducción ampliada. Se hacen dos supuestos iniciales: 1) que todo el plusvalor se acumula, y que esa suma es suficiente para la expansión del capital en funciones o para instalar una nueva empresa industrial (cosa que no siempre es cierta, porque se requiere más tiempo); 2) que ya antes de la acumulación “se ha verificado una producción en escala ampliada”, es decir, que ésta tiene que existir “potencialmente” –“en sus elementos” materiales– antes de que puede hacerse efectiva, y esta posibilidad misma “existe sin necesidad de dinero”, que, en sí mismo, no es un elemento de la reproducción real. Veremos, sucesivamente, la acumulación en el sector I (donde se analiza el atesoramiento y luego el capital constante y el variable “adicionales”); luego, en el II; y, sobre todo, una “presentación esquemática de la acumulación”.

Tras recordar Marx que el atesoramiento no es producción, y que el dinero que hay en una sociedad es una cantidad mayor que la parte que aparece “inmersa en la circulación activa” –que es, a su vez, una fracción variable de acuerdo con las circunstancias–, pasa en primer lugar al capital constante. No se puede pasar de la reproducción simple a la ampliada si la producción del sector I no aumenta la proporción de los elementos que destina a I (y disminuye, por tanto, los que van a parar a II); lo cual se facilita por ser una parte de su producción válida para ambos destinos. Esto significa que, en realidad, “dentro de la reproducción simple se produce el sustrato material de la reproducción ampliada”. Pero no basta con que los capitalistas A, A', A'', etc., del sector I aumenten la producción; hace falta que otros capitalistas –B, B', B'', etc.– hagan funcionar el plusproducto de los primeros “efectivamente como capital constante adicional”. Respecto al capital variable, se hace el supuesto de que “la parte del capital dinerario recién formado a la que es posible transformar en capital variable siempre encuentra, preexistiéndola, la fuerza de trabajo”.

Pero la acumulación en el sector II exige que los B, B', B'', etc., pertenezcan a II, y también que una parte de las ventas de I a II sean “unilaterales”, es decir, que se vuelva “invendible” una parte “de las mercancías de B (II)”, entorpeciendo así la reproducción. Por tanto, tenemos: “subconsumo” en I, desde el punto de vista de II, y “sobreproducción relativa” en II; y al mismo tiempo “capital dinerario excedentario en I y déficit en la reproducción de II”.

La presentación de los esquemas de la reproducción ampliada contiene varias partes. En primer lugar, un par de ejemplos preliminares para evidenciar que la escala ampliada “no tiene nada que ver” con la magnitud absoluta del producto, sino, más bien, con un “ordenamiento diferente” del mismo, una “determinación funcional distinta” de sus elementos, lo cual equivale a una producción “practicada con mayor inversión”. Por tanto, no es la cantidad, sino la determinación cualitativa de los elementos, lo que importa. A continuación, un epígrafe titulado “primer ejemplo”, en que se compara el esquema de la reproducción simple:

$$\begin{array}{l} \text{I.} \quad 4.000_c + 1.000_v + 1.000_{pv} = 6.000 \\ \text{II.} \quad 2.000_c + 500_v + 500_{pv} = 3.000, \end{array}$$

que suma 9.000, con el correspondiente a la reproducción ampliada en su estado inicial (que también suma 9.000):

$$\begin{array}{l} \text{I.} \quad 4.000_c + 1.000_v + 1.000_{pv} = 6.000 \\ \text{II.} \quad 1.500_c + 750_v + 750_{pv} = 3.000. \end{array}$$

En primer lugar, aquí tenemos $1.500 \text{ II}_c < 2.000 \text{ I}_{(v+pv)}$, y no $2.000 \text{ II}_c = 2.000 \text{ I}_{(v+pv)}$, donde lo que importa es el distinto signo. Si reordenamos el último esquema, a efectos de la acumulación, suponiendo



que se acumula la mitad del plusvalor y que el capital nuevo tiene la misma composición que el originario, tendremos:

$$\begin{aligned} \text{I.} & \quad 4.400_c + 1.100_v + 500_{pv} \text{ (FC)} = 6.000 \\ \text{II.} & \quad 1.600_c + 800_v + 600_{pv} \text{ (FC)} = 3.000. \end{aligned}$$

(donde FC significa “fondo de consumo”). Esto deriva: 1) de que la mitad de 1.000_{pv} se acumula, y lo hace en la proporción 4:1 en nuevo c y nuevo v; 2) lo anterior significa que la parte del producto I que se convierte en réditos que habrán de cambiarse por II ha subido a $1.600_{(v+pv)}$, y por tanto se requieren 1.600 en II_c , o sea, un incremento de 100; y, para respetar la proporción entre c:v, se requieren ahora 50 más de v, con lo que el incremento total de capital en II (150) tendrá que salir de una disminución de 150 en pv. A continuación, si se opera la acumulación “real” tendremos:

$$\begin{aligned} \text{I.} & \quad 4.400_c + 1.100_v + 1.100_{pv} = 6.600 \\ \text{II.} & \quad 1.600_c + 800_v + 800_{pv} = 3.200 \text{ (Total, 9.800)}. \end{aligned}$$

En una segunda tanda, agrupando los dos pasos en uno, tendríamos:

$$\begin{aligned} \text{I.} & \quad 4.840_c + 1.210_v + 1.210_{pv} = 7.260 \\ \text{II.} & \quad 1.760_c + 880_v + 880_{pv} = 3.520 \text{ (Total, 10.780)}; \end{aligned}$$

y así sucesivamente. En el “segundo ejemplo”, lo único que cambia es que se supone una nueva composición o relación c:v igual a 5 (en vez de = 4), y esto obliga a modificar todas las cifras. Por último, como conclusión general para la acumulación, resulta que ahora lo que hay que tener en cuenta, ante todo, es su “tasa”. De modo que $I_{(v+pv)}$ puede ahora no ser igual a II_c ; pero tendremos siempre, llamando $1/x$ a la fracción del plusvalor que se acumula, que $I_{v+(pv/x)}$ “será siempre menor que $\text{II}_{(c+pv)}$ ”, y además “precisamente menor en la parte de II_{pv} que la propia clase de los capitalistas II tiene que consumir sea como fuere”, lo que quiere decir que $I_{v+(pv/x)} = \text{II}_{c+(pv/x)}$.



Libro III: EL PROCESO GLOBAL DE LA PRODUCCIÓN CAPITALISTA

El libro Tercero se compone de siete secciones que pueden distribuirse en tres grupos diferentes. Las dos primeras tratan, respectivamente, de la transformación del plusvalor en ganancia, y la transformación de la ganancia en ganancia media. La sección III analiza los distintos aspectos de la ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia. Por último, las secciones IV a VII tratan, sucesivamente, del capital comercial, el que “devenga interés”, la renta de la tierra y los réditos.

Sección Primera: La transformación del plusvalor en ganancia y de la tasa de plusvalor en tasa de ganancia

Si bien en los libros I y II se trató del proceso de producción y del proceso de circulación del capital, ya se han hecho algunas “reflexiones generales” sobre la unidad de ambos procesos en el proceso global de la producción capitalista. En el libro III se trata más bien de las “formas concretas” que surgen de este último en su movimiento “real”. Esto significa pasar del “capital en general” (como relación que lo “enfrenta” polarmente con el trabajo asalariado) a “la acción recíproca de los diversos capitales entre sí” (el “capital con el capital”, o “relación consigo mismo”), para de esta manera ir aproximándose a la realidad aparente, en la que aparecen los “múltiples capitales” y su “competencia” mutua, tal como se refleja en la conciencia de los propios “agentes de la producción”.

I. Precio de costo y ganancia. Un primer paso en esta dirección lo constituye el “precio de costo” (pc), que es sólo “lo que le cuesta la mercancía al capitalista” (es decir, $pc = c+v$, el trabajo pagado) y no lo que “realmente cuesta su producción”, que es su valor o “precio de coste verdadero” ($c+v+pv$, o $pc + pv$, es decir, todo el trabajo, sea pagado o no). El primero es el gasto “de capital”, el segundo es el gasto “de trabajo”. Los dos componentes del precio de costo “aparecen” como pago de elementos que son “materialmente diferentes”; pero la forma de precio de costo no revela que son también “funcionalmente diferentes”, ya que uno de ellos sólo hace que su valor “retorne”, mientras que el otro “crea” nuevo valor. Por tanto, el plusvalor aparece como un excedente por encima del precio de costo, como $(c+v) + pv$ –y el capitalista tiende a considerar el precio de costo como el verdadero “valor intrínseco”–, más que como lo que es: $c + (v+pv)$; y así “parece” provenir por igual de sus diversos elementos de valor, por lo que en realidad se convierte en “ganancia” (g), con el valor = $pc + g$. Tenemos pues, la ganancia, que “es lo mismo que el plusvalor”, como forma “mistificada” de éste; al igual que en el libro I se vio cómo el salario era sólo la forma mistificada del valor de la fuerza de trabajo. El plusvalor parece surgir de la propia venta, y el capitalista cae en la “ilusión” de verlo como “excedente por encima del precio de costo”, como igualmente les parece así a un Torrens o un Proudhon.

II. La tasa de ganancia. Puesto que el plusvalor se transforma en ganancia, la tasa de plusvalor (pv/v) se ha de transformar en tasa de ganancia (pv/C , con $C = c+v$), ya que, aunque la ganancia del capitalista proviene de que “tiene para vender algo por lo cual no ha pagado nada”, esto queda aquí “encubierto”, y para él sólo aparece como un excedente “por encima del capital global adelantado”, que procede de la circulación. Y esto es tanto más “real” para él cuanto que en la competencia es en donde se “realiza” su ganancia. Por eso los economistas atribuyen al capital en cuanto “cosa”, y con independencia de su “relación social con el trabajo”, su cualidad de ser fuente “autónoma” del plusvalor. Esto es sólo un paso más en el proceso de “inversión de sujeto y objeto” que ya se manifestaba en la producción (véase el libro I), por el que las fuerzas productivas “subjetivas” del trabajo se presentan y aparecen como “fuerzas productivas del capital”. Pero sin la tasa de plusvalor no se puede entender la tasa de ganancia, porque no existe una “relación interna y necesaria” entre $(c+v)$ y pv , ya que el valor de los medios de producción es “totalmente indiferente” en el proceso de valorización (en éste sólo cuenta la “relación técnica” entre los medios de producción, como cantidad física, y la cantidad física de trabajo vivo que pueden absorber). Se verá que esta inversión, típica de la realidad de los fenómenos, irá creciendo aun más a medida que sigamos progresando; y así, en la sección II, la ganancia parecerá, además, como cuantitativamente diferente del plusvalor.

III. Relación entre la tasa de ganancia y la tasa de plusvalor. Aquí, nos advierte Marx, se entra en un “terreno puramente matemático”; y, para empezar, se supone que el valor del dinero, la rotación y

todos los factores que intervienen en la tasa de plusvalor están dados. Puesto que $pv' = pv/v$, y $g' = pv/(c+v) = pv/C$, la relación entre la magnitud de ambas tasas es exactamente equivalente a la relación entre el capital variable y total: $g':pv' = v:C$, de donde se deduce en primer lugar que g' siempre es menor que pv' . Sin embargo, antes de pasar al análisis matemático de las diversas posibilidades que surgen, se insiste en la “relación orgánica” que hay entre el capital variable y la valorización, según la cual: 1) lo que importa “en primera instancia” no es el valor del capital variable, sino su valor como “índice del trabajo global que pone en movimiento”; 2) a la inversa, en el capital constante sólo cuenta entonces el valor global de sus elementos, y no su precio individual y su cantidad. [Esto será la base para la definición de la composición del capital en dos instancias: en la primera, tenemos la composición orgánica como el cociente $C/(v+pv)$; en la segunda, la composición en valor como la relación C/v .] Dicho eso, Marx analiza ampliamente las relaciones entre pv' y g' , primero suponiendo pv' constante (con varios casos, según se supongan variables v , C o ambas), y luego pv' variable (con v/C constante o variable), para sacar dos conclusiones principales: 1) una g' decreciente, creciente o constante, puede corresponder a una pv' “en ascenso o disminución” o “invariable”; y 2) g' resulta determinada “por dos factores principales: la tasa de plusvalor y la composición de valor del capital” (dado que $g' = pv'/C = pv'/(C/v)$).

IV. Influencia de la rotación sobre la tasa de ganancia. Engels recuerda aquí que, debido al tiempo que exige la rotación del capital, no es posible que todo él esté en la producción, sino que una parte ha de estar “en barbecho” (como capital dinerario o mercantil). Por supuesto, si se acorta el tiempo de producción debido al “progreso de la industria” (por inventos y cosas así), o el de circulación –gracias a las “mejores comunicaciones”, donde se ha producido una revolución “sólo comparable” a la revolución industrial “de la segunda mitad del XVIII”–, la tasa de ganancia “deberá aumentar”, ya que entre ella y el tiempo de rotación existe una “relación inversa”. Al mismo tiempo, recordando que la tasa anual de plusvalor era $PV' = pv' \cdot n$, se obtiene una tasa anual de ganancia $= pv' \cdot n \cdot v / C$. Tras un ejemplo de cómo se calcula el número de rotaciones del capital circulante (constante y variable), se convierte una pv' de 154% en una PV' de 1308%.

V. Economía en el empleo del capital constante. En este capítulo y en el siguiente analiza Marx los cambios que afectan a la tasa de ganancia en segunda instancia, partiendo del supuesto –a fin de evitar “complicaciones inútiles”– de que la masa y la tasa de plusvalor están dadas. Puede haber, en primer lugar, “economías en las condiciones de producción”, es decir, en el “empleo del capital constante”, ligadas a la producción en gran escala típica capitalista, es decir, a la “concentración de los medios de producción” y a su aplicación masiva; o bien, debido a la “reconversión de deyecciones y desechos de la producción”, que también es resultado del trabajo social a gran escala. En ambos casos, aumentará la tasa de ganancia. En segundo lugar, puede aumentar la rentabilidad en una rama como consecuencia del desarrollo de la productividad del trabajo “en otras ramas” (en “talleres ajenos”, no en los “propios”): se trata de economías no en el empleo sino en la propia producción del capital constante, que abaratan sus elementos (en términos absolutos o relativos), y por tanto su “onerosidad” para los capitalistas que los compran. Pero en ninguno de los dos casos se trata de una relación orgánica, porque no afecta a la relación del “obrero con el capitalista”; y ello a pesar de que la búsqueda del abaratamiento, que en el capitalismo se convierte en “avidez furiosa” de ganancia, pueda conllevar incluso la “dilapidación de la vida y salud del obrero”, ya que la “tacañería” capitalista es enormemente “derrochadora” con el “material humano”.

Tras estas “consideraciones generales”, se dedican cuatro epígrafes específicos a desarrollar este punto. En primer lugar, se analiza el “ahorro en las condiciones de trabajo a expensas de los obreros”, donde salta a la vista la “omisión de los desembolsos más necesarios” –con el beneplácito de los jueces de paz, “ellos mismos fabricantes o amigos de éstos”– para evitar accidentes y enfermedades, así como otros exponentes de la falta de “justicia sanitaria” predominante. En segundo lugar, la “economía en la generación y transmisión de fuerza motriz y en materia de construcciones”, así como en la “maquinaria de trabajo”. En tercer lugar, el “aprovechamiento de las deyecciones en la producción” y en el consumo (por ejemplo, en la agricultura), es decir: bien su reutilización, bien su reducción por medio de mejores máquinas. Por último, “economías mediante inventos”, sobre todo una vez que la experiencia del trabajo colectivo permite aprovechar plenamente sus ventajas a los empresarios “posteriores”, después de que los pioneros, en muchos casos, “quiebren”.

VI y VII. Influencia de los cambios de precios. En el capítulo VI se analiza, en dos apartados, la influencia de esos cambios, primero sobre el capital circulante y luego sobre el fijo, con un tercer apartado que recoge una “ilustración general: la crisis algodona de 1861-65”. Y en el capítulo VII sólo



se añaden ciertas “consideraciones complementarias”. En el primer caso se trata sobre todo de la materia prima: si su precio baja en d , la tasa de ganancia aumentará porque tendremos ahora $p_v/(C-d)$. Esto significa que se afecta más al valor del producto que con el capital fijo; un aumento de su precio puede llegar a “cercenar o inhibir todo el proceso de reproducción”; de ahí, la importancia también para los países industriales de los aranceles a la importación de estas materias. El desarrollo capitalista hace que el valor de la materia prima forme un componente “constantemente en aumento” del valor del producto; y este incremento será superior que el descenso de la parte que representa el desgaste de capital fijo, de forma que tendremos un aumento de la fracción $c/(c+v+p_v)$ y el descenso correspondiente de la fracción complementaria: $(v+p_v)/(c+v+p_v)$.

En relación con el capital fijo, su aumento de valor o su desvalorización significan, respectivamente, “vinculación o liberación de capital”. La *vinculación* consiste en que “determinadas proporciones dadas” de $c+v+p_v$ deben ser reconvertidas en los elementos de $c+v$ si la producción “ha de seguir en su antigua escala”; mientras que la *liberación* significa que una parte de lo que hasta ahora se tenía que reconvertir en $c+v$ queda “disponible y excedentario” en esas mismas condiciones. Por tanto, la primera significa un aumento, y la segunda una disminución, del cociente $(c+v)/(c+v+p_v)$. Una subida (descenso) del precio de la materia prima (por ejemplo, el algodón) se comunica al precio del producto (por ejemplo, el hilo de algodón) debido a que el tiempo de trabajo que hay en éste ahora “se convierte, retroactivamente, en la expresión de más tiempo de trabajo”, y por tanto aumenta C (lo que cuenta es el trabajo “socialmente” necesario, por lo que las condiciones de producción pueden volverse diferentes de las “originarias” debido a estas influencias indirectas). Ello puede ocurrir de la noche a la mañana, ocasionando “violentas oscilaciones” (subidas seguidas de súbitos colapsos) y “catástrofes” y “convulsiones” en la reproducción (especialmente, en el caso de las materias primas “orgánicas”, como las agrícolas, vegetales y animales, a las que podríamos sumar hoy el petróleo, en cuyo caso también la demanda crece “más rápidamente que su oferta”); tanto más frecuentes cuanto más se consolide la tendencia capitalista a la “sobreproducción relativa de maquinaria” (frente a la “subproducción” relativa de estas materias primas) y más se dé la “alternancia constantemente repetida entre un encarecimiento relativo y la posterior desvalorización”. El “mayor ejemplo” de esto se ve en la “interrupción del proceso productivo por escasez y encarecimiento de la materia prima” en el caso de la Guerra Civil norteamericana (1861-64) y la llamada *cotton famine* (escasez de algodón) a que dio lugar.

En cambio, la parte del precio que repone el desgaste del capital fijo sólo entra “idealmente” en el cómputo mientras la maquinaria sigue funcionando. En cualquier caso, tanto para el capital circulante como para el fijo, hay que distinguir una vez más la tendencia “orgánica”, que tiene que ver con la relación técnica entre trabajo vivo y objetivado, de las “oscilaciones” de la tasa de ganancia que son “independientes” de los “componentes orgánicos” del capital.

Sección Segunda: La transformación de la ganancia en ganancia media

VIII. Diferente composición de los capitales en diversos ramos de la producción, y consiguiente diferencia entre las tasas de ganancia. Ya demostró Adam Smith que las tasas de plusvalor en las diferentes esferas de producción tienden a “nivelarse” (que no es tanto como igualarse). Aunque los salarios del trabajo simple y del complejo sean diferentes, también lo será el plusvalor que crean, de forma que dicha nivelación será cada vez mayor con el desarrollo capitalista. Dejamos de lado las diferencias “internacionales” porque el objetivo aquí es la formación de una tasa de ganancia “nacional”, o “general dentro de un país”. Analizaremos sólo la diferente composición “orgánica” (es decir, el factor más importante de la composición en valor) y la diferente rotación de los capitales de las distintas esferas en su valor normal (no fortuito).

La composición “técnica” del capital es el fundamento de la primera, y es simplemente la relación entre medios de producción y trabajo vivo. Siendo esta relación la misma, la relación en valor puede ser distinta porque en una esfera se use hierro y en otra cobre (como medio de producción). Por tanto, a la composición en valor, “en tanto resulta determinada por su composición técnica y la refleja, la denominamos la composición *orgánica* del capital”. Es decir, si, en la relación en valor (C/v), se toma v como “mero” índice de “determinada cantidad de fuerza de trabajo” –o “masa de trabajo vivo”, es decir: como índice “no sólo del trabajo contenido en el mismo” sino también del “plustrabajo”–, tenemos la composición orgánica (que por tanto se mide como $C/(v+p_v)$). Lo importante es ver que capitales de igual magnitud generan “ganancias desiguales” debido a su diferente composición, ya que un capital de 100 generará un plusvalor de 90 si es $= 10_v+90_v$, y sólo de 10 si $= 90_c+10_v$ (con $p_v = 100\%$ en ambos casos).



Por su parte, las diferencias de rotación y las diferencias entre la composición del capital en términos de capital fijo o circulante no afectan para nada, “en sí y para sí”, a la tasa de ganancia, aunque, históricamente, el desarrollo del capital fijo “expresa” una producción en mayor escala y por tanto un predominio del capital constante.

IX. Formación de una tasa general de ganancia (tasa media de ganancia) y transformación de los valores mercantiles en precios de producción. Como la composición orgánica es una relación de valor, no sólo depende de la relación técnica sino también del precio de los medios de producción. Para simplificar, supongamos primero que todo el capital fijo rota en un año (lo que equivale a suponer que sólo hay capital circulante), y levantemos luego ese supuesto. Si en la tabla siguiente imaginamos que los cinco capitales son “diversas secciones” de un capital “único”, se obtiene sin dificultad la tasa de ganancia media (el 22%) en la que se refleja la tasa de plusvalor común del 100%.

Capitales c de costo	consumido	precio producción	plusvalor precio-valor	valor	g'	precio de	desviación
I) $80_c + 20_v$	50	70	20	90	20%	92	+ 2
II) $70_c + 30_v$	51		81	30	111	30%	103 - 8
III) $60_c + 40_v$	51		91	40	131	40%	113 -18
IV) $85_c + 15_v$	40	55	15	70	15%	77	+ 7
V) $95_c + 5_v$	10	15	5	20	5%	37	+17
390_c+110_v	–	–	110	–	–	Total	
78_c+ 22_v	–	–	22	–	22%	Promedio	

Los “precios de producción” son simplemente los precios que se originan “extrayendo el promedio de las diversas tasas de ganancia” y agregándolo a los precios de costo. Son por tanto una “forma trasmutada del valor”. Pero esta tasa “media” de ganancia se desarrolla “a partir del valor de la mercancía”, y luego las diferentes tasas sectoriales son “niveladas por la competencia”. Por tanto, cada capital retira el valor del capital que ha consumido, pero no “rescata” el plusvalor o ganancia producido, sino una cantidad *pro rata*, o proporcional, al capital global invertido, una “parte alícuota” de éste, una “enésima ava parte” de ese total, igual que si fueran “meros accionistas de una sociedad por acciones”. Por tanto, mientras su precio de costo es específico, su ganancia es un simple promedio. El precio global de las mercancías, su suma, es “igual” a su valor global, pero no ocurre igual con los precios y valores individuales.

Por tanto, como en c también entran los precios de sus insumos, éstos no serán ya exactamente proporcionales al trabajo que contienen (es decir, no serán sus valores sino sus precios de producción, de manera que los precios de costo ahora tienen esta “significación modificada”). De forma que la ley se impone como tendencia dominante sólo de manera “intrincada y aproximada”, como un promedio de “perpetuas oscilaciones que jamás pueden inmovilizarse”; y es posible por consiguiente “un error” (aunque se trate de un error “pasado”, una premisa, un resultado, y el capitalista sea indiferente a eso de cara a su producción). No obstante, será cierto que el precio de producción será mayor, menor o igual que el valor, en función de que la composición en valor del capital del sector sea mayor (“alta”), menor (“baja”) o igual (“media”) a la media de la economía. Pero ya no es (y si lo es, será una “casualidad”) la suma de trabajo pago e impago de la mercancía, sino del trabajo pago “más una cantidad determinada de trabajo impago” (= $pc + pc \cdot g'$, es decir, $pc(1+g')$).

A pesar de esta modificación “cuantitativa” –obsérvese que, hasta ahora, el cambio entre plusvalor y ganancia era sólo “cualitativo”–, la ley del valor se cumple igual, como lo refleja el hecho de que los precios de producción sólo pueden variar, en último término, como consecuencia de cambios en el valor de las mercancías. Y eso ocurre tanto si éstos se transmiten a través de una modificación de la tasa media de ganancia – “obra muy tardía de una serie de oscilaciones”, que requieren “mucho tiempo” y no cambia todos los días, porque los movimientos en las distintas esferas se “compensan” y “neutralizan” recíprocamente–, como si lo hacen a través de un cambio en el precio de costo. Se ha desvelado entonces



la conexión entre la “apariencia” de estos precios y su “determinación interna” por los valores; y cómo la ganancia que entra en los primeros está “mediada por la explotación global del trabajo por parte del capital global”. De esta manera se comprende por qué a cada capitalista un “mayor empleo de trabajo inanimado” (su capital constante, que obtiene de la circulación) le parece una “operación totalmente correcta” que, no sólo no compromete la tasa media de ganancia, sino que aparece para él como la “fuente” de una mayor rentabilidad.

X. Nivelación de la tasa general de ganancia por la competencia. Precios de mercado y valores de mercado. Plusganancia. Ya vimos en el capítulo anterior que la suma de las ganancias coincide con la suma de los plusvalores, y que la competencia simplemente redistribuye o nivela ese total entre las distintas esferas, de acuerdo con el capital invertido en cada sector. En los capitales de composición “media”, el precio coincidirá “aproximadamente” con el valor, y la tasa general de ganancia tiene que coincidir con la tasa de estos capitales medios. Nada cambia si suponemos que, por cualquier motivo, algunos capitales de algunas esferas “no están sometidos al proceso nivelador”. Lo importante es ver que la tasa media se impone como tasa “general”. Si fueran los trabajadores los que produjeran con sus propios medios, y aun así produjeran mercancías, en este sistema no habría una tendencia a la igualación de las rentabilidades sectoriales, porque la “diversidad” de tasas les sería “indiferente”. Pero, en el capitalismo, las mercancías no son simples mercancías sino “producto de capitales”, y es esto lo que hace que cada uno de ellos exija una “participación en la masa global del plusvalor” proporcional a la magnitud de su capital. Por tanto, los valores deben estudiarse antes que los precios de producción, no sólo porque son un *prius* lógico o “teórico”, sino también desde un punto de vista “histórico” (no se da la nivelación con los “campesinos propietarios” o los “artesanos”, y los valores sólo exigen que el intercambio deje de ser puramente “casual u ocasional”).

Por otra parte, el “valor de mercado” es el valor medio *social* en una esfera (ya se trate de su valor o de su precio de producción); pero dentro de ella puede haber valores “individuales” que no coincidan con aquél. Sin embargo, el “precio de mercado” sólo puede ser “uno”, “uniforme”, para cada tipo de mercancía, debido a la competencia; y lo normal será que coincida con el precio al que puede obtenerla el productor que está en las condiciones de producción medias. La presión competitiva tiene que forzar a los diversos vendedores del mismo producto a que entre todos saquen al mercado la cantidad que se demanda; si el valor baja (sube), se amplían (se contraen) en promedio las “necesidades sociales”, por supuesto entendiendo siempre por éstas las “necesidades con capacidad de pago”, que son las únicas que cuentan en el capitalismo (es decir, tal como están socialmente “condicionadas” por la “relación recíproca entre las diversas clases”, y “principalmente” por la tasa de plusvalor). Aun así, podemos distinguir tres casos. En primer lugar, si el “grueso” de mercancías de un sector se produce en condiciones sociales “normales”, podemos suponer que se compensan y anulan las que lo hacen en condiciones extraordinarias (mejores y peores, respectivamente). Pero se pueden dar otras dos situaciones: si las que se producen en peores condiciones dan “la tónica”, los restantes productores obtendrían un valor individual inferior al valor de mercado (superior, si la tónica la dan los mejores).

En la realidad, aquí intervienen las condiciones de demanda por medio de la competencia entre los compradores. Si la cantidad ofrecida es mayor o menor que la demandada, habrá “divergencias del precio de mercado con respecto al valor de mercado”; de forma que si se produce demasiado poco, éste vendrá regulado por el valor de quien produce en peores condiciones, y si se produce en exceso, por el de quien produce en las mejores condiciones. La “parte de la sociedad” a la que corresponde emplear su trabajo en producir esas mercancías tiene que “obtener un equivalente” mediante el trabajo social que representan sus mercancías. Y si esta parte aplica demasiado trabajo en relación con lo que reclama la sociedad, el exceso relativo de mercancías de ese tipo provocará que sean quienes producen en mejores condiciones los que regulen (a la baja) el precio en esas condiciones, y que se “malvendan” o no se vendan las de los otros productores. Si, al contrario, aplican demasiado poco trabajo, lo regularán (al alza) los productores “peores”. Por otra parte, la cantidad demandada no es fija, sino “elástica y oscilante”, de forma que si baja el precio aparece una “mayor ‘necesidad social’” (tanto de los consumidores individuales como productivos), ya que esta “necesidad de mercancías representada en el mercado –o sea la demanda– difiere cuantitativamente de la necesidad social real”.

Pero cuando demanda y oferta coinciden, “se anulan mutuamente” y dejan de explicar “nada”. Es entonces cuando se comprueba que el intercambio de las mercancías “a su valor” es lo racional, y el contenido de su “equilibrio” de mercado; sin que esto quiera decir que coincidan normalmente la oferta y la demanda cada día (aunque sí lo harán “si se considera el conjunto en un lapso mayor o menor”, como

“promedio”). Por tanto, la relación entre oferta y demanda sólo explica en realidad “las divergencias” de los precios respecto a los valores, pero a su vez son éstos los que “determinan la oferta y la demanda”. Y esos valores vienen dados por la “cantidad global de trabajo social que se emplea para la masa global” de cada tipo de mercancía, cuando ésta corresponde a las “necesidades sociales solventes”. Además, el valor es importante porque el dinero sólo puede desarrollarse conceptualmente “a partir de este fundamento”, aparte de que el precio, como concepto, sólo es el valor “en forma dineraria”.

Por tanto, la oferta y la demanda ya “suponen la transformación del valor en valor de mercado”, y si se analizan sobre una base capitalista ya suponen la forma precio de producción de éste y por tanto el trabajo asalariado, que es indiferente al “carácter específico” de su trabajo y “puede dejarse lanzar de una esfera de la producción a otra” según las necesidades oscilantes del capital. La nivelación es por consiguiente tanto más rápida cuanto más móviles sean el capital y la fuerza de trabajo, y cuanto más desarrollado esté el sistema crediticio. Obstáculos a esa nivelación son la existencia de “pequeños campesinos” y otras esferas no capitalistas de la producción que “se interpolan” entre las empresas capitalistas. Pero en cada esfera capitalista, los capitales constituyen una verdadera “cofradía francmasónica” frente a la totalidad de la clase obrera, y todos están interesados en aumentar el grado de explotación del “trabajo total por el capital global”. El precio de producción no es sino el precio “necesario” de los fisiócratas, el “natural” de Smith, o el precio o coste de producción de Ricardo, que no es sino la condición, “a la larga”, de “la oferta”, o de la reproducción de cada mercancía.

XI y XII. Efectos de las oscilaciones generales del salario sobre los precios de producción. Consideraciones complementarias. El breve capítulo XI demuestra, por medio de un ejemplo numérico, que un aumento salarial que rebaje la tasa de plusvalor deja “inalterado” el precio de producción de las mercancías con composición media –y deja inalterada la suma total de precios de producción–, mientras que lo eleva (lo baja) en el caso de la mercancía con composición baja (alta). Con la disminución del salario, ocurre justo lo contrario. En cuanto a los “complementos” de que habla Marx, dos son, en mi opinión, los más importantes. Dice, por una parte, que un precio de producción puede cambiar aunque no cambie el valor que está en su base, pero en ese caso habrá cambiado necesariamente el valor de otras mercancías. Es decir: si la tasa media no cambia, sólo puede cambiar el precio si ha cambiado el valor. En segundo lugar, la igualación tendencial de las tasas de ganancia en los diferentes sectores no es tan rápida como para que sea inmediata, sino que sólo se produce “en cierto ciclo de años”, por lo que el capital “pronto aprende a contar con esta experiencia”.

Sección Tercera: Ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia

XIII. La ley en cuanto tal. El punto de partida es un ejemplo numérico en el que se muestra que a una misma tasa de plusvalor (por ejemplo, de 100%) le corresponde una tasa de ganancia cada vez menor a medida que se hace aumentar la composición orgánica del capital. En el ejemplo, con un $v = 100$, la tasa de ganancia que corresponde a un capital constante de 100, 200, 300 y 400 sería, respectivamente, de 50%, 33.3%, 25% y 20%. En realidad, las composiciones en valor del ejemplo se toman como índices de la composición orgánica, y por tanto la evolución significa que el “mismo número de obreros” pone en movimiento “una masa constantemente creciente de medios de trabajo”, que es lo que de hecho ocurre en la realidad, y no sólo en el ejemplo (es decir, la serie “hipotética” refleja la “tendencia real”). Este crecimiento de la composición orgánica sólo es una “expresión” del aumento de la productividad social del trabajo. Y, por tanto, aunque la tasa de plusvalor aumente –y hasta tal punto tiene que aumentar que, en el capítulo siguiente, se recuerda que la simultaneidad de ambas tendencias hace “absurdo” explicar la baja de g' a partir de un “aumento en la tasa del salario”–, lo anterior se manifiesta, a su vez, como un descenso de la tasa de ganancia (ya que el numerador crece más lentamente que el denominador en la expresión $g' = pv'/cvc$, donde cvc significa composición en valor del capital); aunque Marx anuncia ya que dicho descenso no es “absoluto” sino más bien una “tendencia hacia una baja progresiva”, y dice que dicho descenso se concibe antes de cualquier “escisión” de la ganancia en sus partes componentes. La dimensión diacrónica de la ley se complementa con una dimensión sincrónica: a los países más desarrollados les corresponderá una tasa de ganancia más baja que a los menos desarrollados, aunque esta ley general puede desaparecer, y “revertirse” en ciertos casos, por causas que afectan a la tasa de plusvalor de forma no orgánica. Aunque la ley parece “muy sencilla”, la economía política no la ha descubierto hasta ahora.



Esta ley significa en primer lugar que cualquier “capital social medio” (de 100) se ha de usar cada vez más de forma que se empleen, relativamente, más medios de trabajo y menos trabajo vivo, por lo que éste podrá absorber “cada vez menos plustrabajo”. Pero la ley no es “absoluta sino relativa”; es decir, no impide que las cantidades absolutas de trabajo y plustrabajo crezcan. Éstas no solo “pueden”, sino que “deben” aumentar de hecho, “al margen de fluctuaciones transitorias”, dado que cualquier valor dado se traducirá ahora por más valores de uso; y, por tanto, una masa creciente de medios de producción tenderá a absorber más trabajo vivo que antes (lo que por otra parte se convierte en un nuevo punto de partida para la repetición del proceso, puesto que la acumulación acelerada, sobre esta base, significa un nuevo aumento de la productividad).

Por tanto, la ley implica una doble tendencia “simultánea”: “una masa absoluta de ganancias en aumento y una tasa de ganancia en disminución”. O sea: como dice Marx, se trata de una ley “bifacética”, que produce los dos efectos por “las mismas causas”, aunque se trate de una “contradicción aparente” (sólo aparente, ya que el capital social global tiene que aumentar por la misma razón). Es decir, por la misma razón, la ley también significa, en tercer lugar, requerimientos crecientes de capital para poner en movimiento la misma cantidad de fuerza de trabajo; y, por tanto, una tendencia a que el capital crezca más deprisa que la población activa, es decir, una sobrepoblación obrera permanente (o población “relativamente supernumeraria”). De hecho, para que la masa de ganancia aumente, el capital debe aumentar más deprisa y “en mayor proporción de lo que disminuya la tasa de ganancia”. Dicho de otra manera, el “efecto dual” de esta ley sólo puede representarse en un crecimiento del capital global “más veloz” que la progresión a la baja de g' , lo que sólo significa que las mismas causas “estimulan la acumulación” y la formación de capital adicional en forma de una “acumulación acelerada del capital”. Por consiguiente, y según hemos visto, es “superficial” y “erróneo” ver la disminución de g' como “consecuencia” del aumento del capital. Es algo similar, e igual de “tosco”, que ver en la ganancia un simple margen que se añadiera arbitrariamente por encima del valor de las mercancías.

Pero la ley también se manifiesta en una “baja” del precio de las mercancías y, a la vez, en un aumento de la parte que representa el plusvalor en ese precio (aumento de $p_v/(c+v+p_v)$); o sea, un “aumento relativo” de la ganancia que contiene éste (sin embargo, ese aumento de la parte de p_v coincide con un descenso mayor de la parte de v y un descenso igual de $(v+p_v)$; por tanto, con un aumento mayor de la parte de c , como ya vimos). Contradice por tanto la idea popular de que el margen de ganancia se rebaja voluntariamente y se compensa con un volumen vendido mayor (masa mercantil creciente), lo cual procede del concepto de J. Steuart de “ganancia sobre la enajenación”, que deriva a su vez de la concepción del capital comercial.

XIV. Causas contrarrestantes. La dificultad no está, para Marx, en explicar por qué baja g' , sino “por qué esa baja no es mayor o más rápida”. La razón es que, en efecto, operan influencias que interfieren y anulan sus efectos, dejándola en una “baja tendencial”, de forma que sólo se manifiestan “de forma contundente” bajo determinadas circunstancias y “en el curso de periodos prolongados”. Estas “contratendencias” son: 1) en primer lugar, la “elevación del grado de explotación del trabajo”: aunque se puede aumentar la duración o la intensidad de la jornada laboral por medio de métodos que aumentan la composición orgánica, también se puede obtener sin su mediación, como por ejemplo, mediante una mayor “velocidad de la maquinaria” o cualquier otra vía para aumentar la producción sin aumentar el capital. Por su parte, el aumento del plusvalor relativo podría también contar aquí, aunque debe tenerse en cuenta que se consigue normalmente por medio de un incremento de la composición orgánica del capital, que a su vez se opone a sus efectos. 2) En segundo lugar, cita Marx la “reducción del salario por debajo de su valor”, que se conceptúa como una causa muy importante en la realidad, pero se deja fuera del análisis teórico, como otras cosas, por no corresponder al “análisis general del capital”. 3) Lo tercero es el “abaratamiento de los elementos del capital constante”, y a este respecto se recuerda lo dicho en la sección primera sobre las razones de que la composición en valor no crezca tan rápidamente como la técnica (la “desvalorización” del capital constante). 4) En cuarto lugar, la “sobrepoblación relativa” permite que afluja constantemente gente hacia nuevos “ramos” de la producción que, o bien son refractarios a la mecanización, o en cualquier caso usan más trabajo vivo que ninguno. 5) En quinto lugar, el “comercio exterior” puede abaratar tanto los elementos de c como de v , y la inversión en el extranjero, en especial en las “colonias”, puede arrojar una mayor rentabilidad. 6) Por último, se trata del “aumento del capital accionario”, que permite dejar fuera de la nivelación a muchos ahorradores que se conforman con un “dividendo” inferior al que sería necesario para lo contrario.



XV. Desarrollo de las contradicciones internas de la ley. Este capítulo esencial, que las más de las veces se deja incomprensiblemente de lado, comienza recordando la idea fundamental del capítulo XIII: que la baja de la rentabilidad y la “acumulación acelerada” sólo son “diferentes expresiones del mismo proceso”. Por una parte, la acumulación acelera el descenso de g' ; pero, por otra, la baja de g' “acelera” la concentración y centralización del capital, expropiando así a los últimos productores directos no capitalistas (es decir, elevando la “escisión” originaria a una segunda potencia, mediante la “descapitalización” de muchos) y volviendo “más lenta la formación de nuevos capitales autónomos”. Como ya veía Ricardo, perplejo —dice Marx—, la misma acumulación se convierte entonces en una barrera: sólo falta añadir que esta limitación demuestra que el modo de producción capitalista no puede ser absoluto sino “transitorio” o “relativo”. La “creación” de plusvalor no tiene más obstáculos que la población obrera y su grado de explotación —el objetivo de la producción capitalista es este plusvalor, nunca el disfrute de los medios de consumo—.

Pero su “realización” requiere condiciones adicionales más limitadas o estrictas, ya que, no sólo tiene que ver con la “proporcionalidad” entre las ramas de la producción y con la “capacidad de consumo” de una sociedad basada en unas relaciones de distribución “antagónicas”, sino que además está limitada por el propio “impulso de acumular” y la necesidad consiguiente de “expandir constantemente el mercado”. Todo esto significa que se trata de superar la “contradicción interna” ampliando el “campo externo” de la producción. Por ello, se hace avanzar la corriente del capital, no en relación con el nivel de g' , sino con la “pujanza que ya posee” ese capital, es decir, en proporción a su propio volumen ya acumulado. Esto provocaría, a la larga, el “colapso” del sistema si no operase, junto a esta fuerza centrípeta primaria, el “efecto descentralizador” de las fuerzas contrarrestantes.

Tenemos por tanto un conflicto entre “expansión de la producción” y “valorización”, o sea, los dos componentes del proceso directo de producción que se estudiaron en el libro I, y que suponen algo mucho más importante que un mero problema en la circulación. El desarrollo de la productividad social del trabajo acarrea, pues, dos cosas antagónicas: el aumento de la magnitud de las fuerzas productivas ya producidas, y la relativa exigüidad del trabajo vivo en cada capital. Ambos movimientos corren parejos como “manifestaciones de una misma ley”, pero influyen “en sentido opuesto” sobre g' ; el primero elevando p' , el segundo disminuyendo el número de obreros. Ahora bien: hay que tener en cuenta que la compensación de lo segundo por medio de lo primero se enfrenta a “límites insuperables”; por tanto, puede obstaculizar la baja de g' pero “no anularla” en ningún caso. Además, cada factor se enfrenta a los otros no en una “calma yuxtaposición”, sino implicando una “contradicción”; las fuerzas impulsoras antagónicas “operan a la vez unas contra otras”. Y esto se manifiesta “ora de manera yuxtapuesta en el espacio, ora de manera más sucesiva en el tiempo”, pero siempre tiene que desahogarse “periódicamente mediante crisis”, que no son sino “soluciones violentas momentáneas” de las contradicciones existentes.

La forma más general de esta contradicción es, pues, la siguiente. El modo capitalista de producción implica una tendencia al “desarrollo absoluto de las fuerzas productivas”. Pero, como apunta a la “valorización” más rápida y “acelerada” posible, el “método” empleado contradice en la práctica esa tendencia, ya que el mismo incluye la baja de g' , pero también la desvalorización periódica del capital ya existente para contener esa baja. Todo lo cual “perturba” la circulación y la reproducción del capital y provoca necesariamente paralizaciones y “crisis del proceso de producción”. Por tanto, el capital tiende constantemente a “superar los límites” que le son inmanentes, pero sólo lo consigue por medios que vuelven a levantar de nuevo “esos mismos límites”, sólo que ahora en escala ampliada.

De forma, que “el verdadero límite”, el auténtico problema, es el “propio capital”. O sea: que su autovalorización sea el punto de partida y llegada de todo el proceso; que la producción sea sólo “producción para el capital”, y no a la inversa. Por tanto, nada menos que los *límites* (expropiación, empobrecimiento...) entran siempre en contradicción con los *métodos* de producción; y el *medio* (desarrollo de la productividad), con el *objetivo* limitado de este sistema (la valorización).

Por otra parte, lo anterior se refleja en el absurdo de que haya, a la vez, “exceso de capital con exceso de población”. Al aumentar el umbral mínimo de inversión, los “pequeños capitales fragmentarios”, tras arriesgarse en la “aventura” (especulación, estafas, crisis y demás manifestaciones de la “plétora del capital”), terminan en manos de los capitales centralizados. Pero la “sobreproducción absoluta de capital” (la caída a cero de la inversión, o al menos el cese del crecimiento del volumen absoluto de plusvalor) por parte de éstos se verificará con una nueva baja “intensa y repentina” de g' , motivada ahora por la subida salarial, que a su vez es una respuesta a la excesiva tasa de crecimiento del capital. La sobreproducción absoluta de capital significa que lo que acompaña ahora a la baja de g' es, no ya la subida, sino la caída de



pv. Se abre entonces una nueva fase, más intensa aun, en la “lucha competitiva”, y los rivales se resisten a desvalorizar al ritmo en que lo requeriría su interés común y colectivo (ya que la “cofradía práctica” de la clase capitalista funciona relativamente bien sólo cuando se puede repartir adecuadamente el “botín colectivo”; pero cuando aparecen las pérdidas, y la pérdida es inevitable para la clase, la lucha se convierte en una lucha entre “hermanos enemigos”, y aparece el antagonismo entre “el interés de cada capitalista individual y el de la clase”, lo cual exige, como única solución posible, “aniquilar” todo el capital adicional, o al menos una parte de éste). Esta aniquilación es en parte aniquilación de la “sustancia material” misma del capital, como consecuencia de su auténtica “paralización funcional”. Pero la destrucción “principal” atañe sobre todo a los “valores de capital”, incluidas la desvalorización de los títulos y la caída de precios del capital mercantil y productivo; de forma que se interrumpe así, “en cien puntos” distintos, la cadena global de las obligaciones de pago, con el consiguiente “colapso del sistema crediticio” en su conjunto, y con las “violentas y agudas crisis” que acompañan entonces a todo el proceso de reproducción.

Ahora bien. De esta manera se consigue que comiencen a operar “otras fuerzas impulsoras”: por ejemplo, el creciente desempleo obligará a muchos a “tolerar una rebaja” del salario; o la crisis impulsará a usar “nuevas máquinas” y nuevos métodos de trabajo; aparte de que la propia desvalorización masiva contribuirá también a elevar ahora g' . Se vuelve por tanto a una situación que permitirá volver a recorrer, por completo, todo “el mismo círculo vicioso” de antes, pero en escala “ampliada” esta vez. Al mismo tiempo, no se debe perder de vista que la sobreproducción absoluta de capital no es nunca sobreproducción absoluta de medios de producción. Es tan sólo sobreproducción de medios de producción en cuanto “funcionan como capital”, es decir, de medios que “puedan actuar como capital” y “explotar trabajo con un grado de explotación dado”. No es que se produzca demasiado. ¡Al contrario: se producen “demasiado pocos” medios de subsistencia para “satisfacer decente y humanamente al grueso de la población”! Y no se producen demasiados medios de producción. ¡Al contrario: por una parte, se produce demasiada población incapaz de trabajar, o sólo capaz de hacerlo en condiciones miserables, “dentro de un modo miserable de producción”; y, por otra, “no se producen suficientes medios de producción como para que toda la población capaz de trabajar pueda hacerlo”! Y a la vez, se produce “periódicamente” un exceso de medios de producción capaz de explotar “obreros a determinada tasa de ganancia”.

La limitación del modo capitalista de producción se manifiesta, pues, en que el desarrollo de las fuerzas productivas genera una ley que “en cierto punto” se opone con la mayor hostilidad al desarrollo ulterior de las mismas, y sólo se puede superar esa ley mediante “crisis”. Y, asimismo, en que sea la ganancia la que decide si “expandir o restringir” la producción, en vez de venir determinado ese punto a partir de la relación “entre la producción y las necesidades sociales”.

Por último, añade Marx “consideraciones complementarias” de notable interés. En primer lugar, un ejemplo que demuestra que “para el capital” la ley del incremento de la fuerza productiva “no tiene validez incondicionada”, ya que sólo si se economiza “en la parte paga del trabajo vivo” se introduce una nueva máquina superior; pero nunca si se economiza trabajo vivo “en general”, cosa que para el capitalista es en sí mismo “una estupidez”. Se tiene aquí la evidencia de un freno al desarrollo de la productividad social. Por otra parte, otra causa por la que g' no baja más rápidamente es que parte de la producción se expande “sobre la base del antiguo método de producción”, igual que hay sectores (por ejemplo, la agricultura) en la que el descenso relativo del trabajo vivo se ve acompañado no por un aumento absoluto del mismo sino por una disminución absoluta. En tercer lugar, es verdad que los nuevos métodos de producción no se emplearán “voluntariamente”, por mucho que aumenten la explotación, si el método conlleva una baja neta en la rentabilidad. Pero la ganancia extraordinaria que se obtiene al innovar impulsa a ello primero al que innova en primer lugar; luego, al segundo, etc.; y sólo cuando la competencia ha “generalizado” el método suficientemente, convirtiéndolo en la nueva “ley general”, es entonces cuando la innovación y consiguiente inversión se manifiestan de pronto como excesiva para muchos, y se inicia necesariamente la caída general de g' con total independencia de la “voluntad del capitalista” o capitalistas individuales que se involucraron en el proceso.

Sección Cuarta: Transformación de capital mercantil y de capital dinerario en capital dedicado al tráfico de mercancías y al tráfico de dinero (capital comercial).

XVI. El capital dedicado al tráfico de mercancías. Aquí se trata del primero de los dos tipos de capital comercial o “de comercio”, lo cual no debe confundirse con el capital “mercantil” que se analizó en el libro II. Tampoco se debe confundir con las funciones “reales” que desempeña el capital invertido



en la industria del “transporte, conservación y distribución de mercancías”, que no son sino “procesos de producción que persisten dentro del proceso de circulación”. Se trata, pues, del comercio de mercancías “en forma pura”; o de la función del capital comercial en cuanto “comerciante”, el cual, una vez independizado y autonomizado respecto del productor, realiza las operaciones que siempre “deben realizarse para transformar el capital mercantil del productor en dinero”. En este sentido, lo que se analiza aquí coincide con el capital mercantil que se ha de transformar en dinero, pero este M-D del productor se transforma en el D-M-D’ del comerciante, y ésta es una “valorización especial”, llevada a cabo por un “agente diferente” que surge de la división social del trabajo y que, como capital “mercantil actuante”, “adelanta” su propio capital dinerario (en realidad, una parte siempre estará en forma de capital dinerario, y la otra en forma de capital mercantil), que sustituye la antigua “reserva dineraria” del capital industrial para ese fin. El D-M del capital comercial es al mismo tiempo el M-D del capitalista industrial –para quien el proceso de metamorfosis resulta ahora “abreviado”–, pero sólo el M-D del primero, esa “segunda venta”, es la efectiva realización en dinero del capital mercantil.

Aun así, el capital que requiere la sociedad en su conjunto, para este fin, es ahora “menor” que el que se requeriría si el industrial estuviera personalmente “a cargo de la parte comercial de su empresa”, por lo que el capital mercantil en cuanto tal rota ahora “más rápidamente”. A pesar de eso, el desarrollo de la producción capitalista puede exigir una magnitud absoluta mayor. Como capital que actúa “dentro de la esfera de la circulación”, no tiene nada que ver con la creación o modificación de valor, sino que “constituye una limitación a la creación de valor”; de forma que sus gastos son “costos necesarios para realizar el valor de la mercancía”, para transformarlo de mercancía en dinero, o viceversa.

XVII. La ganancia comercial. Por tanto, el capital dedicado al tráfico de mercancías, despojado de funciones productivas como el “almacenamiento, transporte, distribución, fraccionamiento”, tal como aparece con más claridad en el “comercio mayorista”, no crea valor ni plusvalor, pero sí debe participar en la “ganancia anual media”, o “nivelación del plusvalor” para convertirse en la ganancia media. No se apodera de esta parte mediante un “recargo” sobre el valor –que es sólo una apariencia–, sino mediante la apropiación de una parte de ese valor ya creado y que él sólo ayuda a realizar. De forma que, si el comerciante aporta 10 más al capital de 90 adelantado por el industrial, el 20% (por ejemplo) de la tasa de ganancia bruta de éste (una ganancia de 18) se convierte ahora en un 18% para ambos, con lo que para el capitalista que explota directamente parece “menor de lo que es en realidad”. O sea: el precio de producción al cual vende el industrial al comerciante es menor que el precio de producción “real”, que ahora está formado por $pc + g + gc$ (donde gc es la ganancia comercial). Y este margen corresponde al capital total (variable y constante) que se adelanta para la compra y la venta, el “cálculo”, la “contabilidad, los mercados, la correspondencia”, y demás costos de circulación “puros” adicionales. Todos ellos pueden ser realizados también por “agentes comerciales directos del capitalista productivo”, como compradores, vendedores o viajantes, en cuyo caso el capitalista industrial será “su propio comerciante” y les pagará a esos empleados, en realidad, “una parte de la ganancia” (ya sea como salario o como participación en la ganancia).

Los “asalariados comerciales” del comerciante son por tanto parte de su capital variable, pero sus ganancias no son plusvalor creado por esos asalariados –que no lo producen, aunque sí realicen “trabajo impago” para él y creen para él “apropiación de”, o “participación en”, el plusvalor–, sino parte del plusvalor de los trabajadores productivos del industrial que el comerciante no paga a éste, pero éste “le transfiere”. Ahora bien, la concentración en el “taller comercial”, como algo diferente de la “oficina” (comercial) de la empresa industrial, no sólo es grande sino “anterior” a la del taller industrial. Su $([K + B(m^{ias}) + b(v)](1+g))$ disminuye socialmente. El problema es $v(1+g)$, que se parece al capital constante. Su salario es superior al salario medio porque es “trabajo calificado”, pero tiende a disminuir en relación con esa media y se desvaloriza relativamente, como consecuencia de la “generalización de la instrucción pública” y de la mayor “competencia” entre estos trabajadores.

XVIII. La rotación del capital comercial. Los precios. En este capítulo se ofrecen tres afirmaciones fundamentales. En primer lugar, la magnitud de la ganancia comercial no depende de la masa de mercancías que hace rotar sino de la “magnitud del capital dinerario” adelantado para mediar esa rotación. En segundo lugar, la velocidad de rotación del capital comercial influye decisivamente en los precios, y parece cargar un recargo tanto mayor cuanto menor sea el número de rotaciones. La razón es que una masa de ganancia dada (en función de la tasa general y del capital comercial adelantado) supone, por ejemplo, un margen del 15% si esa ganancia sólo rota una vez, pero sólo un margen del 3% si rota cinco veces al año. Esto conduce al “prejuicio popular” del monopolio, pero en realidad es sólo una



cuestión técnica, y precisamente la diferencia en el margen viene exigida por la igualdad (tendencial) en las tasas de ganancia sectoriales. En tercer lugar, sólo se pueden comprender los márgenes y tasas de ganancia reales si “los límites del valor y del plusvalor están dados”. En caso contrario, no hay manera de explicar por qué “la competencia reduce la tasa general” a un “15% en lugar del 1.500%”; a lo sumo podría “reducirla a un nivel”, pero sin posibilidad de “determinar ese propio nivel”.

XIX. El capital dedicado al tráfico de dinero. Una parte del capital global se separa y autonomiza del capital industrial y del dedicado al tráfico de mercancías para llevar a cabo las “operaciones”, funciones, o “movimientos puramente técnicos”, que efectúa el dinero en la circulación. Las operaciones de “pago”, “cobro”, “cálculos de balance”, “actos de compensación”, “conservación del tesoro”, “manejo de cuentas corrientes”..., son también un “costo de circulación” y no un trabajo que crea valor –su ganancia es una “deducción del plusvalor”–; y también se lo abrevia socialmente cuando lo lleva a cabo un tipo “específico de agentes”. Las formas más antiguas del “comercio dinerario” son el “negocio cambiario” y el comercio de lingotes, y tienen que ver con las funciones del dinero como moneda nacional y mundial respectivamente. El dinero como “tesoro” (fondo de reserva y capital en barbecho) se ahorra mediante el desarrollo de este comercio dinerario, y este desarrollo llega al máximo al dedicarse a comerciar con el “crédito”, aunque en esta sección no se tiene en cuenta el crédito sino el comercio dinerario “en forma pura”. Para este capital, no existe ninguna de las formas particulares de la circulación, aunque podemos decir que se lleva a cabo D-D’, que no se refiere aquí a los “factores materiales” de la metamorfosis, sino sólo a sus “factores técnicos”. Igualmente, una parte de esta función la llevan a cabo, sin división del trabajo, los propios industriales y comerciantes.

XX. Consideraciones históricas sobre el capital comercial. Es absurdo considerar a los dos tipos de capital comercial como un “tipo particular de capital industrial”, “rama” o “esfera particular de inversión”, pues todo capital industrial desempeña también esas funciones. La apariencia contraria está influida por la tendencia “apologética” a presentar producción y producción capitalista como si fueran la misma cosa.

El capital comercial es de hecho más antiguo que el modo capitalista de producción. Es incluso un supuesto histórico de éste, en cuanto sirve de medio para “concentrar el patrimonio dinerario”, y en cuanto la producción capitalista es producción “para el comercio”. Pero su desarrollo “autónomo” es inversamente proporcional al desarrollo general de la sociedad, como se ve en el “comercio intermediario” de ciertos pueblos comerciantes (venecianos, genoveses, holandeses), que se basan, no en el “intercambio de equivalentes”, sino en el “comprar barato para vender caro” y en el “saqueo”. Por eso, en los primeros estadios de la sociedad capitalista sucede al revés que ahora: es el comercio el que domina a la industria. El comercio, por una parte, tiene una acción “disolvente” sobre los modos de producción en los que se inserta, pero su efecto sobre éstos depende de la “firmeza y estructura interna” de los mismos. Por eso, en la antigüedad, dio lugar a la economía esclavista, y sólo en la era moderna, cuando el “mercado mundial” constituye la base desde el principio, nos da el modo capitalista de producción. Los primeros teóricos del modo de producción moderno –los mercantilistas– sólo analizaron, pues, el fenómeno “superficial” de la circulación; pero la ciencia económica moderna requiere pasar de la circulación al análisis del “proceso de producción”.

Sección Quinta: Escisión de la ganancia en interés y ganancia empresarial. El capital que devenga interés.

XXI. El capital que devenga interés. Ya sabemos que el capital obtiene la ganancia media tanto si está invertido “industrialmente” como “comercialmente”. Este valor de uso que tiene el dinero como “capital potencial”, o medio para la producción de ganancia, lo convierte por otra parte en una mercancía *sui generis*, específica. El “capital como capital” se convierte en una nueva mercancía, y se la vende de un modo peculiar: se *presta* capital. En este caso, se duplica el desembolso y el reflujo, de forma que tenemos: D-D-M-D’-D’. En el “movimiento real”, el capital sólo aparecía como capital en la producción, en la explotación de la fuerza de trabajo. Pero el carácter específico de este “capital que devenga interés” (que quizás podría traducirse más sencillamente como “capital a interés”) es que se trata de un préstamo de capital (sólo se tratará aquí el caso de capital dinerario “propriadamente dicho”, pero podría instrumentarse también como préstamo de otro capital fijo o circulante).

Si en los otros casos se entrega la propiedad del objeto vendido, pero nunca el valor –que el capitalista industrial conserva siempre en sus manos–, obsérvese que aquí se entrega a la vez el valor de uso y el valor. Y con esta cesión (sin equivalente a cambio) se inicia, pero sin tener nada que ver con ésta, el proceso “real” de reproducción del capital. Por eso, el retorno aparece ahora como una “forma exterior”, como un “reintegro” separado del valor prestado. El prestamista, A, entrega el dinero; pero sólo B, el prestatario, lo convierte realmente en capital, y precisamente esto último es el “supuesto” del préstamo de dinero como capital. Por tanto, lo peculiar es ahora que el valor y el valor de uso (la ganancia) de esta mercancía, el capital, “no sólo se conservan, sino que se incrementan”. Por ello se paga un precio, que es el “interés”, que no es sino la parte de la ganancia que corresponde al prestamista, pero que aparece bajo la forma “irracional” del “precio” del capital dinerario. No obstante, el valor del dinero (o las mercancías) prestado como capital no se determina por su valor en cuanto dinero (o mercancías), sino por “la cantidad de plusvalor que producen para su poseedor”. Y la consiguiente división de la ganancia entre el interés y el resto se lleva a cabo simplemente por “la oferta y la demanda”, por la competencia; ya que esta división es algo “arbitrario” –“casual”, puramente “empírico”, “fortuito”– para lo cual no existe ninguna “ley” ni de la cual se pueda hablar de una tasa “natural” del interés.

XXII. División de la ganancia. Tipo de interés. Tasa “natural” del interés. El “límite máximo” del interés es la propia ganancia (una vez descontados los “salarios de supervisión”, que se explican luego), mientras que el límite mínimo es “absolutamente indeterminable”. Esto hace que el nivel del tipo de interés sea “inversamente proporcional” al nivel del desarrollo industrial, y que venga “regulado” por la tasa general de ganancia, pero sólo en cuanto máximo, sin que la proporcionalidad inversa sea estricta. El tipo de interés (i) alcanza su “máximo” durante las crisis industriales, pero existe también una tendencia a la baja de i “independiente” de las fluctuaciones de g : primero, porque cada vez hay más gente, los “rentistas”, que pueden “vivir de los intereses” de capitales acumulados por sus antepasados; y, en segundo lugar, por el desarrollo y concentración crecientes del sistema crediticio, que en ambos casos presiona i a la baja. Téngase en cuenta que, a diferencia de g , que es “relativamente constante” y sólo “cambia a la larga” y como resultado de un movimiento de “nivelación” de muchas tasas “particulares”, i es más bien “constantemente fluctuante”, y ello como resultado de una contraposición “global”, y sin posibilidades de nivelación, en el “mercado dinerario”, de la masa de “todo el capital prestable” frente a toda la “masa de capital funcionante” (como capital industrial “colectivo, en sí, de la clase”). Resulta, pues, de todo ello una “tasa de mercado del interés” directa e inmediatamente determinada por la “relación entre oferta y demanda”, entre “prestamistas y prestatarios”.

XXIII. El interés y la ganancia empresarial. El interés lo crea por tanto la competencia entre “ambas variedades de capitalistas”, y la división puramente “cuantitativa” de la ganancia se transforma además en una división “cualitativa”, que “enfrenta realmente” entre sí a ambos tipos de capitalista (el interés “es una relación entre dos capitalistas”). Tenemos ahora al capital “en cuanto propiedad”, y frente a él al capital “en cuanto función”. En contraposición o “antítesis” al interés, el resto de la ganancia es ahora la “ganancia empresarial”. Y ésta “aparece” –sólo lo parece, pero la impresión viene reforzada por el hecho de que en realidad lo prestado puede usarse también como rédito, es decir, para el consumo– como resultado de la propia “actividad” del capitalista “activo” (industrial o comerciante), “en contraste con la inactividad” del prestamista, que en cambio parece nacer sin que haya necesidad de un empleo productivo del capital. La ganancia empresarial “se le presenta” pues al empresario como resultado de sus funciones no como propietario sino como “trabajador” (pero “trabajador como capitalista, es decir, como explotador”); como si fuera un “salario de supervisión”, y todo esto hace olvidar que se trata en realidad de dos partes del mismo plusvalor. Además, como las dos partes parecen venir “de dos fuentes esencialmente diferentes”, la división también surge cuando el empleador de capital trabaja con su “capital propio”. Sin embargo, debe advertirse que si todo el capital se hallara en manos de los industriales, no habría interés ni i . También el interés es anterior al modo capitalista de producción.

Por otra parte, el trabajo de “supervisión y dirección” es también dual: en la parte en que deberá efectuarse siempre en cualquier modo de producción, es “productivo”, pero en cuanto sólo es necesario por basarse en el “antagonismo entre el trabajador y el propietario”, no lo es, sino que sólo es una “relación de dominación y servidumbre”, aunque aparezca amalgamada con la otra función. Este trabajo de los modernos “managers” asalariados, trabajo “calificado” por cierto, está hoy “deambulando por las calles” y su salario se reduce relativamente cada vez más. De hecho, las cooperativas demuestran que el capitalista, en cuanto “funcionario” de la producción, es “superfluo”. Este salario “administrativo” de los



directores industriales y comerciales –una clase ya “numerosa”– aparece “separado” de la ganancia no sólo en las cooperativas sino también en las sociedades anónimas, donde el “salario del director” es una parte más del capital variable. Sólo que aparece aquí una nueva “estafa” a cuenta de toda “una serie de consejeros de administración y supervisión” para quienes en realidad estas funciones sólo son “un mero pretexto para esquilmar a los accionistas” y enriquecerse.

XXIV. Enajenación de la relación de capital bajo la forma del capital que devenga interés. En esta forma, la relación de capital adquiere su forma “más enajenada y fetichista”, pues todo aparece borrado en $D-D'$, con $D' = D + D \cdot i$. El capital aparece como la fuente “misteriosa y autogeneradora” del interés, como una “cosa” o un “atributo” que recae de por sí en una cosa, como un “fetiche automático” de una cosa, el dinero, consigo misma, de la misma forma que es atributo del “peral producir peras”. Esto es, pues, el colmo de la “cosificación” o “inversión” de las relaciones de producción. El capital, como un “automata” que crece en la progresión “geométrica” del interés compuesto: $s = c(1+i)^n$, hace olvidar que el valor sólo se conserva “en contacto con el trabajo vivo”, y le permite decir a Price que “un penique, colocado a un interés compuesto de un 5% cuando nació nuestro Redentor, ya habría aumentado al presente a una suma mayor que la contenida en 150 millones de Tierras, todas de oro macizo”.

XXV y XXVI. Crédito y capital ficticio. (XXVI). La acumulación del capital dinerario y su influencia sobre el tipo de interés. En este análisis, Marx deja de lado el crédito “público”, y analiza sólo las otras dos ramas del sistema crediticio: el crédito “comercial” (centrado en las “letras de cambio” como representación del dinero comercial) y el “bancario” (los billetes de banco, que originalmente no son sino letras del banco contra sí mismo y al portador). El primero surge de la función del dinero como medio de pago en la relación entre productores y comerciantes. El segundo, de la administración centralizada y especializada, por parte de los bancos, del capital que devenga interés. A partir de aquí, gran parte del texto de esta larguísima Sección V –que comprende por sí sola más de 350 páginas–, consiste en meros extractos comentados de diferentes obras de Economía monetaria y bancaria de la época, o incluso de informes de gobernadores del Banco de Inglaterra y otros banqueros librados en comisiones parlamentarias y de otro tipo. Se ve claramente que esta parte de *El capital* está mucho menos acabada que las demás, y que el material finalmente editado por Engels proviene casi directamente de los cuadernos preparados años atrás por Marx, pero que aún están sin elaborar suficientemente para su ordenada redacción y edición [Por consiguiente, sólo mencionaremos aquí los comentarios de Marx que se refieren a su discusión de los principios del *Currency Principle* y de sus críticos, pero eludiremos el resumen de otras ideas fáciles que en la actualidad son fáciles de encontrar en cualquier manual al uso de Economía financiera].

En cuanto al capítulo XXVI, se citan en él las declaraciones de Norman y Lord Overstone (Samuel Jones Loyd), dos de los principales banqueros partidarios del principio de la *currency*. Y Engels, como editor del libro, “se permite interpolar aquí una observación” que en realidad es un buen reflejo de lo que sería la posición de los capitalistas industriales frente a la de los banqueros, ya que explica que la opinión la extrae de su propia experiencia como fabricante: “Y puesto que especialmente el señor Loyd-Overstone sólo en casos rarísimos solía adelantar sus fondos sin cobertura alguna (fue banquero de mi firma en Manchester), resulta igualmente claro que sus bellas descripciones de las masas de capital que los generosos banqueros adelantan a los fabricantes carentes de capital, son un tremendo embuste”.

XXVII. El papel del crédito en la producción capitalista. En este capítulo se resumen, según Engels, las observaciones que Marx ha hecho sobre el sistema crediticio “hasta el presente”:

- 1) su mediación necesaria en la nivelación de la tasa de ganancia;
- 2) su contribución a la “reducción de los costos de circulación”: se economiza, así, dinero al omitírsele en muchas de las transacciones reales, al acelerarse su circulación o al sustituirlo por papel, y a la vez se acelera la metamorfosis mercantil mediante el crédito;
- 3) el efecto de las sociedades por acciones sobre cuatro cosas a su vez: a) la expansión de la escala de la producción; b) el carácter “social”, más que privado, de estas empresas; c) la transformación del capitalista activo en mero “administrador de capital ajeno”, enfrentado a “todos los individuos realmente activos en la producción, desde el director hasta el último jornalero”, que es el punto de “transición” necesario para la reconversión del capital en “propiedad de los productores”; y d) los dividendos que



pagan estas empresas, que sólo son “un mero interés” que no participa en la nivelación de la tasa general de ganancia, y por tanto actúa como una de las contratendencias que “detienen” la baja de g ; y que a la vez en parte “constituye la abolición” del modo capitalista de producción dentro de sus propios límites, y es una nueva transición hacia una “nueva forma de producción”;

4) el capitalista puede ahora disponer, gracias a la centralización de fondos que permite el crédito, del “trabajo social” y arriesgar así, no “su propiedad”, sino una “propiedad social”, con lo que la expropiación se extiende aquí hasta los propios “pequeños y medianos capitalistas”. Por último, se resaltan las “características bifacéticas” del sistema crediticio, que, por una parte, contribuye al desarrollo material de las fuerzas productivas, pero al mismo tiempo “acelera” los “estallidos violentos”, las crisis y los “elementos de disolución” del antiguo modo de producción.

XXVIII. Medios de circulación y capital. Concepción de Tooke y Fullarton. Estos críticos del principio de la *currency* están, según Marx, intelectualmente por encima de sus criticados, pero no por ello dejan de mezclar los diferentes aspectos del medio de circulación, en cuanto “dinero”, “capital dinerario en general” y “capital que devenga interés”. En el primer caso, el dinero simplemente funciona como “moneda”, como en el consumo de rédito, aunque al mismo tiempo reponga capital para el vendedor de la mercancía comprada con rédito. En el segundo caso, ya es adelantado como capital por el comprador. En ambos casos, funciona como “medio de circulación”. Pero esta diferencia –entre la forma dineraria del rédito y la forma dineraria del capital–, estos autores la conciben como diferencia entre “circulación” (o circulante: *currency*) y “capital”. Además confunden lo anterior con otros dos problemas: el de la cantidad de dinero que circula conjuntamente, y el de la proporción en que se llevan a cabo las dos funciones. Tooke hace la diferencia desde el punto de vista del banquero que emite sus propios billetes: en cuanto tal, este circulante se distingue de su capital (tanto propio como ajeno: los depósitos). En relación con la “masa circulante”, lo dicho en el libro I es de plena aplicación aquí. Y en cuanto a las proporciones: en “tiempos de prosperidad”, aumenta la parte que sirve para gastar rédito (“circulación nº 1”), y la circulación de dinero aparece “colmada”. Los reflujos reales son rápidos y su apariencia persiste cuando los reflujos puramente “crediticios” empiezan a tomar el relevo de los primeros. Pero en tiempos de crisis, sucede al contrario: la circulación nº 1 “se contrae”, y en cambio en la “nº 2”, al disminuir el crédito, “aumenta la necesidad de préstamos de dinero”.

Fullarton ve esto como una diferencia entre demanda de “medios de circulación adicionales” y demanda de “capital a préstamo”. Pero esto no es correcto: no es que en periodos de estancamiento la segunda crezca, sino que es más “difícil”; y por consiguiente el crédito se vuelve “escaso”. Otra paradoja la ve Fullarton en que pueda disminuir el monto de billetes en circulación cuando al mismo tiempo aumentan las *securities* (letras y otras formas de crédito), pero esto se explica “muy simplemente” teniendo en cuenta que el banco puede conceder crédito por medios puramente contables, abriéndole al cliente A un “crédito en sus libros”, de forma que éste disponga de él mediante cheques, que luego se compensarán con cheques de otros bancos en la *clearing house*. La conclusión es que el crédito puede aumentar aunque “permanezca constante o disminuya el volumen global de los medios de circulación”. En cuanto a la controversia sobre si en tiempos de “estrechez” lo que falta es capital o es dinero, es obvio para Marx que lo que sobra es capital mercantil (invendible) y a la vez faltan medios de pago (dinero).

XXIX. Partes constitutivas del capital bancario. El activo de los bancos se compone, por una parte, de la “reserva dineraria” –es decir, el “dinero en efectivo, oro o billetes”– y, por otra, de “títulos y obligaciones”, ya sean éstos letras o títulos públicos. En cuanto al pasivo, están el capital “invertido por el propio banquero” y el “capital prestado” o “depósitos” (además de los billetes de emisión propia en el caso de los bancos autorizados a ello). Por otra parte, ahora cualquier rédito “aparece” como el “interés de un capital” de una determinada magnitud, aunque realmente no provenga de un capital, como ocurre en el caso de la deuda pública o del salario. El capital que recibe intereses de esa deuda pública es un capital “ficticio” –un “déficit” que aparece como capital– ya que ha sido consumido o gastado ya por el Estado (aparte de que ese dinero nunca estuvo destinado a ser gastado como capital). Y es *ficticio* por mucho que se multipliquen las transacciones que se realice con esos títulos. Lo que ocurre es que este capital ficticio se forma mediante “capitalización” de las rentas regulares futuras esperadas.

Por tanto, dado que el capital no existe “de dos maneras” simultáneamente, también los títulos privados (es decir, todo lo que hoy llamaríamos “activos financieros” por contraposición a los “activos reales”) son capital ficticio (o “imaginario”, o “inexistente”, como también escribe Marx), y como tal no



se puede sumar al otro capital –a la “riqueza de la nación”– como capital adicional, en la medida en que estén ya contabilizadas las aportaciones de los activos reales que ellos mismos representan (los títulos son sólo “réplicas de papel del capital real”). Su valor de mercado no se calcula, pues, como el del capital “real”, sino que es en parte “especulativo”, pues, como “rendimiento capitalizado” que es, dependerá de las “entradas esperadas, calculadas por anticipado”. Y estas “pompas de jabón” crecen y por supuesto “estallan”. Pero lo anterior significa que la mayor parte del activo bancario es puramente “ficticio” en el sentido antes señalado, y además “constantemente cambiante” o volátil. Por tanto, “el *banking department* podría quebrar, como en 1847, aunque en el *issue department*” haya una cantidad enorme de reservas respaldando los billetes en circulación. La mayor parte de estos activos y pasivos bancarios, diríamos hoy, son sólo activos financieros (riqueza y deuda al mismo tiempo), pero no constituyen auténtica riqueza neta del país.

XXX-XXXI-XXXII. Capital dinerario y capital real. Según Marx, sólo hay dos problemas difíciles aquí. En primer lugar, ¿es siempre la “plétora”, o “sobreoferta”, de capital dinerario prestable un indicio de exceso de capital real (productivo y mercantil)? Y segundo: ¿es su “estrechez” reflejo de una escasez real de capital, o bien de una escasez de medios de circulación? Esas réplicas del capital real que son los títulos pueden “cotizar”, y de hecho tienden a subir de valor como consecuencia de la baja tendencial de *i* (reflejo a su vez de la baja de *g*), por lo que este “patrimonio imaginario” de dinero alcanza proporciones siempre crecientes. Son otras tantas formas de prestar dinero, pero no son el dinero que se precisa obtener tanto en el crédito comercial como en el bancario. Prescindiendo de éste en primer lugar, las letras se conceden con una mano y se reciben con otra, y su “saldamiento” dependerá del reflujo de capital o de su “fluidéz de reproducción” (proceso de producción y consumo). Pero el sistema crediticio no elimina la necesidad de pagos “en efectivo” (salarios, impuestos, etc.). Este crédito comercial crece con el propio capital industrial, y lo que se presta en él es parte del capital que está en una fase de su proceso de reproducción, y no “capital ocioso”. El máximo de crédito equivale aquí a la “ocupación más plena del capital industrial”. En cuanto se produce una “paralización”, aparecen excedentes de capital industrial, mercantil, fijo; y el crédito se contrae por ese mismo atasco, por la disminución de la confianza y porque disminuye la propia demanda de crédito comercial. Se vuelve difícil. En la crisis, este capital se vuelve “ocioso” porque hay un exceso de capital productivo. El crédito bancario (o dinerario “propriamente dicho”) no cambia nada de lo anterior, y por eso tanto Overstone como Tooke creían que los negocios eran muy sólidos “justamente un mes antes de que estallara la crisis” de agosto de 1857.

Por tanto, no todo aumento de capital prestable indica una ampliación de la reproducción verdadera. Puede darse uno que sólo sea el síntoma de que antiguos tesoros se están convirtiendo en créditos gracias a la “difusión del sistema bancario”. Pero la coincidencia en la abundancia de capital prestable y a la vez real se da en dos momentos diferentes del ciclo. Por una parte, “después de la crisis”, cuando comienza la mejoría y la confianza, y el tipo de interés está “bajo” pero “por encima del mínimo” (basta entonces el crédito comercial casi por sí solo). Por otra parte, cuando *i* “alcanza su nivel promedio”, en el término medio entre el mínimo y el máximo del ciclo. Por el contrario, al “comienzo” del ciclo coinciden “bajo tipo de interés” y “contracción”; y al “término” del mismo coinciden los altos tipos de interés con la superabundancia de capital industrial. Y, por supuesto, ningún tipo de legislación bancaria puede “eliminar” la crisis.

Pero la cuestión de las relaciones entre capital prestable y capital real exige distinguir entre la transformación de “dinero en capital de préstamo”, y la de “capital o rédito en dinero” que se transforma en capital prestable. En relación a la primera, Marx insiste en que en la primera fase (de las 4) el “excedente” de capital prestable es exactamente lo contrario de una expresión de la acumulación de capital; mientras que en la segunda coinciden, “pero no es su causa”. Por otra parte, la masa de capital prestable no sólo no coincide con la masa del dinero circulante sino que no depende de ésta, ya que en los países desarrollados está en forma de “depósitos”. En relación con lo segundo, se puede dar un “aflujo extraordinario” de oro, como por ejemplo sucedió en 1852-53, debido a las “nuevas minas de oro australianas y californianas”. Por todo ello, una plétora de capital dinerario en cuanto tal “no expresa necesariamente una sobreproducción”, y sólo significa que el “dinero se precipita como dinero prestable”. Y hay que tener en cuenta, además, que aunque todo capital pasa por la forma dineraria o de capital dinerario, no por ello se convierte en capital dinerario prestable. Por último, en época de crisis, el capital que se demanda es fundamentalmente dinero “para pagar” (y no dinero “para comprar”, como en los periodos de expansión y reanimación). Y esta demanda para pago es (si los comerciantes y productores ofrecen buenas garantías) simple demanda “de dinero”; y sólo se transforma en demanda de “capital dinerario” en caso contrario.

XXXIII. El medio de circulación bajo el sistema crediticio. Aunque el “gran regulador” de la velocidad de circulación del dinero es el crédito, éste no cambia lo principal: la masa de dinero sigue “determinada por los precios”, con o sin billetes. No son los bancos emisores los que regulan la masa de billetes “circulantes”, sino que ésta depende, como la de letras, de las “necesidades del comercio”; de forma que cada billete superfluo retorna de inmediato a su emisor. De los billetes en manos del público, una “parte” circula realmente, pero la otra está “desocupada”, como reserva en los bancos. La proporción entre ambas “varía constantemente”, y si aumenta la segunda parte eso significa que “abunda el dinero”, mientras que en caso contrario “escasea”. El tipo de interés no depende de la cantidad del dinero circulante, sino de la evolución de la citada proporción durante el ciclo. En la crisis, la circulación de letras “se paraliza” precisamente porque a nadie le sirven entonces las simples “promesas de pago”. La emisión de billetes más allá de su “respaldo” real –el “tesoro metálico” que yace en las bóvedas del banco emisor– es capital “ficticio”. Por otra parte, en tiempos de “gran estrechez”, el Banco de Inglaterra tiene poder para “determinar” el *i* de equilibrio. El sistema crediticio otorga así a “esta banda parasitaria”, esta “clase parasitaria” que nada tiene que ver con la producción, un “fabuloso poder”.

XXXIV. El principio de la *currency* y la legislación bancaria inglesa de 1844. Este capítulo, elaborado básicamente por Engels, incluye bastantes pasajes de la *Contribución a la crítica de la economía política*, de Marx (1859), y comienza reconociendo a Ricardo la paternidad de la idea de que, aunque el valor del dinero se determina por el “trabajo objetivado” en su producción, eso será así “sólo mientras” conserve una proporción correcta con las mercancías puestas en el mercado. La depreciación que se daría en caso contrario es, según Marx, uno de los principales “inventos de Ricardo” que Overstone puso a su servicio por medio de la legislación bancaria de Sir Robert Peel promulgada en 1844 y 1845”. El objetivo principal y real de estas leyes era “la elevación del tipo de interés”, y para ello se dividió al Banco de Inglaterra en un “departamento de emisión de billetes” y un “departamento bancario”; y su funcionamiento se basó en la “circulación ideal de papel overstoniana”. Supuestamente, esto permitiría seguir las leyes de la “circulación metálica”, destinadas a “imposibilitar las crisis a perpetuidad”, a pesar de que (a lo que llama Marx) el “ditirambo” de Overstone ante la comisión parlamentaria en julio de 1844 “le respondió la antistrofa del 12 de noviembre”, por la cual el “gobierno suspendía la milagrosa ley de 1844 a fin de salvar lo que aún quedaba por salvar”. Algo parecido creía también el “ecléctico” Stuart Mill, que afirmaba, tan sólo cuatro meses antes (junio de 1857) de que “estallara la crisis”, que esta ley “contuvo la sobreespeculación”. Tras recordar que los principales críticos del principio de la *currency* fueron Tooke, Wilson y Fullarton, Marx argumenta con estadísticas que la evolución de los precios es “totalmente independiente del flujo y reflujo áureos y del tipo de interés”, aunque entre estos últimos sí exista una “estrecha vinculación”. De hecho, la relación directa entre la masa de oro monetario circulante y el nivel de los precios mercantiles es sólo una “vieja patraña”, porque “de hecho” la reducción de la cantidad de oro “sólo acrecienta el tipo de interés”.

XXXV. Los metales preciosos y el tipo de cambio. La afluencia de oro a un país alimenta la “reserva metálica de los bancos”, pero hay que tener en cuenta que no existe una correspondencia “exacta”, ya que también una parte es “absorbida por la circulación interna” y otra se dedica al “empleo suntuario del oro y la plata”. Además, dicha reserva no es lo único que “regula la magnitud del tesoro metálico”, pues también puede crecer “por mera paralización de las operaciones internas y externas”. La importación de oro se produce principalmente en dos momentos del ciclo: “en la primera fase del tipo bajo de interés que sigue a la crisis”, y en aquella fase en que “aumenta pero aún no ha alcanzado su nivel medio”. Pero el “perfeccionado sistema crediticio y bancario” genera una “hipersensibilidad” de todo el organismo económico a estas fluctuaciones cíclicas. No bien “se conmueve el crédito”, entonces toda riqueza real “debe transformarse súbita y efectivamente en dinero”. En cuanto a la balanza de pagos y los tipos de cambio, en realidad no sólo cuenta el comercio: también hay que tener en cuenta la “exportación de capital” del país, así como los reflujos de “ulteriores réditos anuales”. Todo ello hace que aunque el oro quede en muy segundo plano cuando se analiza el capital en general, de hecho se convierta en el “capital *par excellence*” en cuanto se trata del sistema bancario. Por eso, ironiza nuestro autor, el sistema monetarista es “esencialmente católico”, y el crediticio “protestante”. Pero, así como el protestantismo “no se emancipa de los fundamentos del catolicismo”, tampoco lo puede hacer el sistema crediticio en relación con “su base, el sistema monetarista”.



XXXVI. Condiciones precapitalistas. Se examina aquí el capital que devenga interés en su “forma antigua, el capital usurario”, que también pertenece, como el capital comercial, a las “formas antediluvianas del capital”. Sus dos formas típicas eran “la usura por préstamo de dinero a nobles dilapidadores, fundamentalmente a terratenientes”, y la usura “al pequeño productor”; y ambas dieron lugar a la “ruina” de los primeros y la “explotación” de los segundos. Por eso, el capital usurario “causa la miseria” del modo de producción al que se aplica y “paraliza” sus fuerzas productivas. Así, operó “socavando y destruyendo la riqueza y la propiedad antiguas y feudales”. En cambio, no puede hacer otro tanto en el modo capitalista de producción porque las condiciones de producción y los productores “ya están separados”. A pesar de la “aversión popular” contra la usura, ésta cumple una función “revolucionaria” como “uno de los medios de formación” del nuevo modo de producción, y es, “frente a la riqueza consumidora”, un proceso de “surgimiento de capital” que media, junto al capital comercial, un patrimonio dinerario “independiente de la propiedad de la tierra”.

Sin embargo, el capital usurario posee “el modo de explotación” del capital sin su modo de producción –es decir: junto al comercio, ambos “explotan un modo de producción dado, pero no lo crean, se comportan exteriormente respecto al mismo”–. Por eso, el desarrollo del sistema crediticio se lleva en realidad a cabo como “reacción contra la usura” –y por eso vemos a sir Josiah Child, el “padre de la banca privada normal inglesa” y de la “especulación bursátil”, declamar en contra del “monopolio de los usureros” y “en nombre de la libertad de comercio”; o por eso lanzaron “alaridos de rabia” contra el Banco de Inglaterra “todos los orfebres y prestamistas pignoraticios”–; lo que nada más significaba la adaptación y “subordinación” del capital que devenga interés a las “condiciones y necesidades” del modo capitalista de producción. Por tanto, el prestatario se ha convertido ahora en una figura completamente distinta, al que se concede crédito fundamentalmente en su “carácter de capitalista potencial”.

Sección Sexta: Transformación de la plusganancia en renta de la tierra

XXXVII. Introducción. El punto de partida aquí es el supuesto de que el arrendatario capitalista de la agricultura se comporta igual que el gran fabricante industrial; por tanto, supondremos que el modo capitalista de producción, y sus condiciones, dominan en todas las esferas: “libre competencia de los capitales, transferibilidad de los mismos de una esfera de la producción a otra, igual nivel de la ganancia media, etc.”. La forma “moderna” de propiedad de la tierra –y aquí incluimos “el agua, etc., en la medida en que tenga un propietario”– se transforma al contacto con la inversión de capital en la agricultura. Por eso, habla Marx de la renta sólo “en países de producción capitalista desarrollada”. Pero todo esto es válido tanto para los productos de origen vegetal y animal (por ejemplo, el trigo, etc.), como para los de la minería o para los que resultan de “la utilización del suelo como terreno para la construcción”. La propiedad presupone el “monopolio de ciertas personas sobre determinadas porciones del planeta”, y aquí nos ocuparemos de la “valorización de este monopolio” sobre una “base capitalista”, es decir, una vez que el nuevo modo de producción, que se encuentra originalmente la propiedad de la tierra en una forma que no se adapta a él, toma posesión de la misma. Ahora, la “racionalización de la agricultura” por parte del capitalista arrendatario, y la “reducción de la propiedad de la tierra *ad absurdum*”, son los grandes méritos del modo capitalista de producción. Los agricultores son ahora “asalariados”. Y la “renta de la tierra” (o “del suelo”) es la forma en que se valoriza esta propiedad: lo que paga el arrendatario al propietario “por el uso de la tierra en cuanto tal” (aparte del posible interés por el capital eventualmente incorporado por éste a la misma; aunque en la práctica, todo cuanto paga el arrendatario aparece como “arriendo”, como “tasa” o “tributo” por el uso del monopolio citado). Por cierto, que James Anderson, agrónomo y arrendatario él mismo, es el verdadero descubridor de la teoría moderna de la renta.

A diferencia de otras formas de propiedad, la de la tierra se presenta como “nociva” y “superflua” incluso desde el punto de vista del modo capitalista de producción. La renta puede confundirse con el interés debido a que “la renta capitalizada de la tierra se presenta como precio o valor de la tierra”. Pero justificar la propiedad de la tierra por su coste de adquisición para su dueño sería como justificar la esclavitud por la misma razón. Por eso, liberales como John Bright se oponen a ella y se muestran conscientes de que, en su denuncia, “se me acusará de comunismo”. No debe olvidarse que originalmente el trabajo industrial y el agrícola está unidos, “no se hallan separados entre sí”. Pero la tierra es como el resto de las cosas “que no tienen un valor intrínseco”, porque “no son el producto del trabajo” o, cuando menos, “no pueden ser reproducidas mediante el trabajo, como las antigüedades, las obras de arte de



determinados maestros, etc.”; razón por la cual también a estos objetos se puede y debe aplicar la teoría de la renta de la tierra.

Los tres principales errores que deben evitarse en relación con la renta de la tierra son: 1) la confusión entre las distintas formas de renta que corresponden a diversas fases de desarrollo de la producción; 2) el olvido de que toda renta es plusvalor, producto de plus-trabajo; 3) y la no consideración de que su monto “no está determinado en modo alguno por la intervención de su receptor”, sino por el desarrollo del trabajo social, del mercado para el producto de la tierra, y por tanto por el crecimiento de la población no agrícola y su demanda. Por tanto, lo “propio” del capitalismo es que “éste reduzca de continuo la población consagrada a la agricultura en proporción”, ya que aquí “disminuye de manera absoluta el capital variable que se requiere para la explotación de una porción determinada de terreno”. Asimismo, “se desarrolla la capacidad de la propiedad de la tierra de interceptar [más abajo compara Marx esta interceptación del terrateniente, convertido a su vez en capitalista, con el “capital que hoza en esos pies cuadrados como un cerdo entre las papas”] una parte creciente” del plusvalor, y por tanto de “acrecentar el valor de su renta y el propio precio de la tierra”.

Por último se incluye en este capítulo una afirmación de alcance para toda la obra de Marx: “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.”

XXXVIII. La renta diferencial: Consideraciones generales. Partiendo de que los productos agrícolas o mineros se venden a sus precios de producción (es decir, suponemos que el “precio de mercado”, con sus oscilaciones, viene regulado por el precio “medio”, “precio regulador de mercado” o “precio de producción de mercado”), la primera pregunta es cómo puede “desarrollarse una renta” en ese supuesto. Para explicarlo, compara Marx los efectos, sobre la producción de una rama, del uso (habitual) de máquinas de vapor, con el uso excepcional por parte de algún productor de, por ejemplo, una “caída de agua natural”. Éste obtendrá una plusganancia debido a que su capital funciona “bajo condiciones excepcionalmente favorables”. ¿Por qué? En primer lugar, una fuerza natural “no es producto del trabajo, y por ende no tiene valor”, no le “cuesta” nada. Pero Marx no olvida que también quien usa la máquina aprovecha fuerzas naturales gratuitas (aunque en menor proporción: la capacidad del agua “de transformarse en vapor (...) la elasticidad del vapor, etc.”). Por tanto, tiene que haber algo más: “deben intervenir otras circunstancias modificadoras”. En efecto: en el caso general, cuando un capital industrial logra una superioridad productiva, “la reducción del precio de costo y la plusganancia” derivan aquí “de la manera en la cual se invierte el capital operante”, emanan “del propio capital (lo cual comprende el trabajo...)”. Pero en el caso que analizamos, no emana del capital ni del trabajo, sino “de la mayor fuerza productiva natural del trabajo, vinculada a la utilización de una fuerza natural”, fuerza que es “monopolizable” y “monopolizada”, y que “sólo se encuentra de una manera local en la naturaleza”, ligada a “determinadas condiciones naturales de determinadas partes del suelo”, hasta el punto de que nada cambiaría si “el propio capitalista fuese el propietario de la caída de agua”.

Por tanto, es ésta una renta “diferencial”, pero la fuerza natural “no es la fuente de la plusganancia” porque “el valor de uso en general es el portador del valor del cambio, pero no su causa”. Por consiguiente, la propiedad de la tierra no crea esta parte de valor que es el renta, sino que sólo “capacita al terrateniente” para lograr que “la plusganancia abandone los bolsillos del fabricante y vaya a parar a los suyos”. La renta capitalizada y convertida en el precio de este recurso natural no entra en el precio de producción general de la mercancía sino sólo en el precio de costo individual de este fabricante. Por eso, si los fabricantes que usan máquinas consiguieran usar una nueva que les permitiera también a ellos producir con esos mismos costos, “desaparecería la plusganancia” de la que hemos hablado “y con ella la renta, y por ende el precio de la caída de agua”.

XXXIX. Primera forma de la renta diferencial (Renta diferencial I). Lo primero que hace Marx aquí es suscribir, en cuanto a esta RD I, la afirmación de Ricardo de que “la renta es siempre la diferencia entre el producto obtenido mediante el empleo de dos cantidades iguales de capital y trabajo”, aunque hubiese debido agregar: “en una misma cantidad de terreno”. De hecho, también es cierto que “todo cuanto haga disminuir la desigualdad en el producto (...) tiende a disminuir la renta” (RD I). Y Marx



señala también que no se trata sólo de las causas “generales (fertilidad y ubicación)” del suelo, sino que también cuentan la “distribución impositiva”, las que nacen del “diferente desarrollo” en diversas partes del país, o la desigualdad en la que se “distribuye el capital entre los arrendatarios”. Pero dicho eso, pasa a resaltar “las particularidades” de su propio desarrollo “a diferencia del de Ricardo”, lo cual exige llevar el orden siguiente. En primer lugar, trata las diferencias o “resultados desiguales” nacidos de “cantidades iguales de capital aplicadas a tierras diferentes de igual extensión”. Hay dos causas generales de estas diferencias: la fertilidad y la ubicación (esencial ésta en las colonias). La diferente “fertilidad natural” depende básicamente de diferencias “en la composición química de la superficie”, que es a su vez una fertilidad “económica”, en la medida en que viene condicionada por el nivel de la “fuerza productiva del trabajo” en la agricultura, lo cual exige presuponer cierto nivel dado de “desarrollo de la agricultura”. Si suponemos que, como resultado de una determinada secuencia histórica, en el presente existen cuatro tipos diferentes de suelo, y que el precio de un quintal de trigo son 3 libras (= 60 chelines), puede resumirse así esta información en el cuadro I.

Cuadro I (precio unitario = 60 chelines)

Tipos de suelo	Producto		Capital (K) desembolsado	Ganancia (G)		Renta (R)	
	en quintales (Q)	en chelines (ch)		en Q	en ch.	en Q	en ch.
A	1	60	50	1/6	10	–	–
B	2	120	50	11/6	70	1	60
C	3	180	50	21/6	130	2	120
D	4	240	50	31/6	190	3	180
Total	10	600		6	360		

Marx aclara que la secuencia histórica que ha resultado en este cuadro puede darse de hecho en sentido “descendente” (ojo: llama así al paso de D a A) o “ascendente” (de A a D), y por tanto también “de manera alternada”. En el primer caso, pudo ser que el precio subiera desde 15 a 60 chelines: cuando no bastan los 4 quintales que producía la tierra D se necesita que entre a producir también la C, luego la B, etc. En este caso, con el precio “aumentaría la renta y disminuiría la tasa de ganancia”. Pero es importante, para entender esto, que Marx está razonando como si a la situación del cuadro 1 se hubiera llegado a través de los tres pasos intermedios siguientes (que representamos aquí como I^{'''}, I^{''} y I['], respectivamente y por ese orden, pero que no aparecen expresamente en *El capital*):

Cuadro I^{'''} (precio unitario = 15)

Tipos de suelo	Producto		Capital (K) desembolsado	Ganancia (G)		Renta (R)	
	en quintales (Q)	en chelines (ch)		en Q	en ch.	en Q	en ch.
D (y total)	4	60	50	2/3	10	–	–

Cuadro I^{''} (precio unitario = 20)

Tipos de suelo	Producto		Capital (K) desembolsado	Ganancia (G)		Renta (R)	
	en quintales (Q)	en chelines (ch)		en Q	en ch.	en Q	en ch.
C	3	60	50	1/2	10	–	–
D	4	80	50	11/2	30	1	20
Total	7	140		1	20		

Cuadro I['] (precio unitario = 30)

Tipos de	Producto	Producto	Capital (K)	Ganancia (G)	Renta (R)
----------	----------	----------	-------------	--------------	-----------



suelo	en quintales (Q)	en chelines (ch)	desembolsado	en Q	en ch.	en Q	en ch.
B	2	60	50	1/3	10	–	–
C	3	90	50	1/3	40	1	30
D	4	120	50	2/3	70	2	60
Total	10	270		3	90		

Puede comprobarse que la tasa de ganancia neta en conjunto (definida aquí como $= (G-R)/Q$) pasa de coincidir, en I'' , con la del arrendatario de D (es decir, $1/6 = (2/3)/4$); a ser luego $1/7$ en I' ($= 1 (=1/2 + 1/2) / 7 (4+3)$); luego, $1/9$ en I' ($= 1 (=1/3 + 1/3 + 1/3) / 9 (=4+3+2)$); y, finalmente, $1/15$ en I ($= 2/3 (=1/6 + 1/6 + 1/6) / 10 (= 4+3+2+1)$).

A continuación Marx analiza la secuencia inversa; luego añade nuevos cuadros en los que en vez de 4 tierras, aparece un número mayor, y toda una casuística numérica de la que podemos prescindir aquí, salvo para añadir que en todos los casos puede formarse la renta diferencial. Pero lo importante es acabar con el supuesto erróneo que domina el análisis de Ricardo (y Malthus y West): “que presupone necesariamente un avance hacia suelos cada vez peores, o una fertilidad constantemente decreciente de la agricultura”. Es decir, para Marx, lo único que se requiere para RD I es “la desigualdad de los tipos de suelo”, ya sea esa desigualdad dinámicamente constante, creciente o decreciente.

Otro aspecto general importante es que el valor de mercado de los productos del suelo “se halla situado siempre por encima del precio global de producción de la masa de productos”. En el cuadro I, por ejemplo, el segundo suma 240 chelines, mientras que el primero asciende a 600 (por tanto, cada quintal se vende a 60, que es un 250% del precio de producción de 24). Otro es la influencia de la “proporción” que guardan entre sí las cantidades de las distintas tierras, en primer lugar, y la de las calidades relativas de las mismas, en segundo lugar: esta incidencia es, sin embargo, de sentido contrario en ambos casos. Asimismo, Marx define la “tasa media de renta” como el cociente entre la renta total obtenida y el capital global empleado; y muestra con detalle que la misma puede aumentar o disminuir, como asimismo puede hacerlo “el nivel relativo de la renta media por acre”, que no debe confundirse con la citada tasa. Por último se añaden algunas afirmaciones más: 1) el precio del suelo no cultivado de cada calidad está determinado por el precio de las tierras cultivadas de la misma calidad y ubicación equivalente (pues en ambos casos lo establecen las rentas “futuras” esperadas para cada unidad de superficie); 2) el avance hacia suelos de peor calidad sólo puede resultar de un aumento en los precios, es decir, será en cualquier modo de producción un resultado del aumento de la “necesidad”; 3) sin embargo, la extensión del cultivo a superficies de terreno mayores no presupone este aumento de precios, pues “también en la agricultura se verifica constantemente” la sobreproducción relativa, que “de por sí es idéntica a la acumulación”.

XL. Segunda forma de la renta diferencial (Renta diferencial II). Hasta aquí se ha considerado el paso a cultivos más “extensivos” del suelo; ahora (en RD II) se analiza la “intensificación” del cultivo, o empleo de mayor cantidad de capital por unidad de superficie. Las plusganancias y sus tasas se forman igual en ambos casos, pero no ocurre lo mismo con su transformación en rentas del suelo. Ahora se estudia esta RD II, pero sobre la base histórica de la existencia de la RD I. Hay que tener en cuenta ahora las diferencias en la distribución de capital y en la capacidad de crédito de los diversos arrendatarios. El que los pequeños campesinos desarrollen en sus parcelas mucha cantidad de trabajo permite a los arrendatarios, que explotan las suyas mediante asalariados, apropiarse de una parte de la plusganancia. No obstante esto, se verá que RD II “coincide intrínsecamente” con RD I, a la vez que la presupone. Sin embargo, la combinación de ambas puede llegar a ser “complicadísima”, y esto es otro factor de error en Ricardo, que lo trata “en forma totalmente unilateral y como una cuestión sencilla”, analizando un solo caso (el caso en que la productividad decreciente del capital posterior conduce a un aumento del precio de producción, un descenso de la tasa de ganancia y una RD más elevada). Pero Marx señala “otros tres casos posibles” de combinaciones de ambos tipos de renta, cuyo análisis lo lleva a “una diferencia esencial” entre RD I y RD II. Esto se analiza en los tres capítulos siguientes.



XLI, XLII, XLIII. [Los tres casos de] la renta diferencial II: 1) Precio de producción constante; 2) decreciente; 3) creciente. Resultados. Marx desarrolla este análisis a lo largo de 60 páginas repletas de cuadros, números y detalles.

En el caso 1, son posibles varios subcasos: a) que el capital suplementario invertido en B, C o D produzca lo mismo que el invertido en A (en cuyo caso no hay efectos sobre la renta); b) que en cada tipo de suelo se obtenga un producto suplementario, pero éstos sean “proporcionales a su magnitud”; c) que el aumento no lo sea “en proporción”, sino “con una tasa decreciente” (en este caso, la tasa de plusganancia disminuye, pero su magnitud absoluta aumenta, al igual que ocurría en la sección tercera de este libro III); d) ídem, pero con una tasa “creciente”.

El caso 2 comprende otros tres subcasos, según que el precio de producción descienda con una productividad constante, a la baja o al alza.

En el tercer caso, finalmente, el texto está íntegramente redactado por Engels (con 24 nuevos cuadros incluidos); y en ese capítulo, antes de que Marx pase a exponer los “resultados generales” de la RD, sólo aparece este apunte (casi mnemotécnico, por así decir): “Los rubros bajo los cuales debe tratarse la renta son los siguientes: A) Renta diferencial (concepto..., RD I..., RD II..., influencia de esta renta sobre la tasa de ganancia), B) Renta absoluta, C) Precio de la tierra, D) Consideraciones finales”. Y en efecto, éste es el orden seguido hasta ahora y el que se usará en lo sucesivo. En cuanto a los resultados, señala varios, destacando los siguientes: 1) Mientras los capitales suplementarios generen “plusproductividad” (aunque sea decreciente), “aumenta la renta absoluta en grano y en dinero por acre, aunque disminuya relativamente, en proporción al capital adelantado”; 2) si esa plusproductividad es cero, no se alteran los niveles de plusganancia ni de renta; si, por último, la plusproductividad es negativa, estas inversiones acercarán progresivamente “el precio medio individual del producto global del suelo mejor al precio de producción general”, de forma que “cada vez entra una parte mayor de lo que constituyó la plusganancia o la renta en la formación de la ganancia media”.

XLIV. La renta diferencial también en el suelo peor cultivado. Se analizan aquí tres posibilidades de que pase a generar renta diferencial incluso la llamada tierra A, que hasta ahora se suponía que era la tierra que no la generaba. Pero al final tenemos el mismo resultado siempre: “es el precio de producción medio individual del *quarter* [lo que en nuestro resumen he venido llamando hasta aquí “quintal”: DG] en la producción global (o el desembolso global del capital) lo que decide”.

XLV. La renta absoluta (RA). Hasta ahora se ha supuesto que el suelo de peor calidad no abona renta. Debe observarse, primero, que las leyes de la RD son independientes de este supuesto. Pero en segundo lugar, añade Marx que no es cierto que el precio de producción del producto de la tierra A (que llamaremos P) sea el precio regulador final; más bien será $P + r$ (donde r , que será en general distinta de cero, es la renta que abona el suelo A). Todo lo que se dirá a continuación sobre la RA no elimina sin embargo las leyes de la RD estudiadas, y por tanto las magnitudes de RD (I y II) en cada caso serán las mismas que antes. Obsérvese que el monopolio de la propiedad de la tierra ya estaba presupuesto en la RD; pero la propiedad de la tierra “en cuanto barrera persiste inclusive allí donde la renta desaparece en cuanto renta diferencial”. Por tanto, la mera “propiedad jurídica” del sujeto no crea una renta para el propietario del suelo, pero “sí le da 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”; sin olvidar que esto sucede tanto en la agricultura, como en “edificaciones, etc.”.

De lo anterior se desprende que el precio de estos productos es un “precio monopolístico en el sentido corriente del término”, y que la renta se ingresa “a la manera de un impuesto”; por tanto este impuesto ingresa en el precio del producto “como un elemento independiente de su valor”. Por tanto, aunque el precio de estos productos sea superior a su precio de producción ($P + r$), todavía podrían seguir siendo inferiores a su valor (en ciertos casos), si se diera el caso de que el precio de producción estuviera por debajo del valor (ocurre en los sectores con una composición del capital inferior a la media). Por tanto, si esto sucede en la agricultura –pues no se ha desarrollado tanto hasta ahora, en los países avanzados, como la industria propiamente dicha–, este “exceso”, r , no basta para explicar por sí mismo la existencia de una RA. Siempre se ha supuesto que “no hay barrera alguna, o a lo sumo alguna barrera accidental y temporaria, que impida a la competencia de los capitales” reducir los valores a los precios de producción. Pero si sucede lo contrario y el capital se topa con “un poder ajeno” –como, en este caso, la propiedad de



la tierra, que no permite “nuevas inversiones” sin percibir “un gravamen”, a P se sumará una r que podrá ser mayor o menor que la diferencia entre P y el valor, dependiendo “por completo del estado de la oferta y la demanda”. En cualquier caso, los productos agrícolas siempre se venden a un precio monopolístico, es decir, “no nivelado” al precio de producción, lo contrario que “ocurre con los precios industriales”. Por tanto, en este caso “el encarecimiento del producto no es causa de la renta, sino que la renta es causa del encarecimiento del producto”.

Por lo demás, las dos formas de renta estudiadas, RD y RA, son “las únicas normales”; y fuera de ellas, la renta sólo puede basarse en un “precio monopolístico propiamente dicho”, que sólo viene determinado por “las necesidades y la solvencia de los compradores”. Asimismo, si la composición del capital en la agricultura fuera la misma, o mayor, que en la industria, “desaparecería” esta RA en el sentido expuesto (es decir, como algo que es a la vez diferente de RD y del precio monopolístico puro). Por otra parte, como en la agricultura y la minería, “no se trata sólo de la productividad social, sino también de la productividad natural del trabajo”, el aumento de la productividad social podría aquí sólo, o ni siquiera, compensar una disminución en su productividad natural. Por último, la renta agrícola, en cuanto RA o precio monopolístico, sólo puede ser “pequeña”, y su causa está en la no nivelación que introduce la propiedad de la tierra. En cambio, en la minería (o “industria extractiva”), donde predomina necesariamente la baja composición de capital, debido a que en ella la materia prima “se halla ausente por completo”, esta RA “desempeña un papel más importante”; y “se requieren condiciones de mercado favorables en grado sumo para que las mercancías se vendan a su valor” (éste es el caso en la renta de “pesquerías, canteras, bosques naturales, etc.”).

XLVI. Renta de solares, Renta minera. Precio de la tierra. Se trata aquí de generalizar lo que, en caso contrario, podría parecer como un fenómeno sólo agrícola. Por eso escribe Marx expresamente que “en todas partes donde las fuerzas naturales sean monopolizables y le aseguren al industrial que las emplea una plusganancia”, el propietario de esos recursos interceptará esta plusganancia al “capital actuante”. Por ejemplo, en “la tierra con fines de edificación” la influencia preponderante es “la ubicación”, como ocurre en la “viticultura” y en “los solares de las grandes ciudades”; y otros rasgos característicos son: 1) la “total pasividad” del propietario; 2) el “predominio del precio monopolista”; 3) “la más desvergonzada explotación de la miseria” (pues la miseria es para los alquileres, escribe Marx adelantándose siglo y medio a nuestra época, “una fuente más lucrativa de lo que jamás lo fueron para España las minas de Potosí”); y 4) el “poder descomunal que confiere esa propiedad de la tierra cuando, unida en unas mismas manos con el capital industrial”, permite que una parte de la sociedad le reclame a la otra “un tributo a cambio del derecho de habitar la tierra”.

El incremento de la población y el desarrollo del capital fijo son factores que impulsan el aumento de esta “renta edilicia”. Y todo esto hace que Marx “suené” especialmente contemporáneo en estos pasajes: “En las ciudades en rápido progreso, en especial allí donde la edificación se practica, como en Londres [sustitúyase este toponímico por el de Madrid, por ejemplo, y tendremos a un Marx asombrosamente cercano], 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”.

Tras repetir a continuación que la “renta minera propiamente dicha” se determina exactamente igual que la agrícola, insiste Marx en que hay que distinguir los casos en que “existe un precio monopolístico de los productos” o bien “del mismo suelo”. Por ejemplo, un vino que sólo pueda producirse en cantidades muy exiguas (en relación con la demanda solvente que para él exista) tiene en sí mismo un precio monopolista; en este caso, es el precio monopolista el que “crea la renta”. El caso contrario se produciría, por ejemplo, “si los cereales se vendiesen no sólo por encima de su precio de producción, sino por encima de su valor”. Por su parte, la renta capitalizada, o precio del suelo, hace que éste pueda ser vendido como cualquier otro artículo comercial. A quien ha comprado la tierra, esta renta le parecerá el “interés” que genera su capital, lo mismo que “a un esclavista que ha comprado un negro”. En ambos casos, el título debe existir antes de vendérselo, y lo que lo crea “han sido las condiciones de producción”. Por eso, “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”.



Por último, analiza Marx las relaciones entre las variaciones de la renta del suelo y del precio de éste para concluir 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”.

XLVII. Génesis de la renta capitalista de la tierra. Marx se pregunta aquí por el problema del origen de esa parte adicional que el capitalista debe pagar al terrateniente “después” de que los primeros se han repartido ya el plusvalor global de acuerdo con su capital respectivo (después de haber “nivelado” la ganancia): ¿de dónde surge este excedente por encima de la ganancia media? Hay que partir de que Petty, Cantillon y otros autores de la época feudal tendían a identificar la renta como la forma general del plusvalor; para ellos, no existía, pues, este problema. Los fisiócratas enfatizaron un punto “correcto”: que toda producción de plusvalor se basa en “la productividad del trabajo agrícola”; pero, ojo: esto no es cierto por que el trabajo industrial no sea productivo, sino en el sentido de que “una productividad del trabajo agrícola que exceda las necesidades individuales del trabajador es la base de toda sociedad”. Y tras introducir algunas ideas más sobre esto, en este capítulo pasa Marx a analizar la transformación de la “renta en trabajo” en “renta en productos”, y de ésta en “renta en dinero”, para acabar analizando el régimen de aparcería de la tierra.

Con respecto a la renta en trabajo, dice Marx que es la forma originaria del plusvalor y coincide con él; y que en este caso es algo “visible y palpable”. Para hacer “posible” la renta, el productor directo debe “poseer suficiente fuerza de trabajo” y “las condiciones naturales de su trabajo”. Pero esta posibilidad no crea la renta, sino que ésta se debe sólo a la “coerción” que obliga al trabajo a comportarse de determinada manera y que “convierte la posibilidad en realidad”. La transformación de la primera en una “renta en productos” no altera “en absoluto” la esencia de la renta; simplemente supone un nivel cultural superior, a la vez que una menor separación, en el tiempo y el espacio, de la parte de trabajo que el productor dedica para sí mismo y para el terrateniente. En cuanto a la renta “en dinero”, es en primer lugar una “mera trasmutación formal”; pero en realidad modifica “el carácter de todo el modo de producción”, ya que ahora, aunque la base siga siendo la de siempre, se vuelven decisivos “la relación de los costos de producción” y “el excedente”. Pero ésta es la última forma de la renta y, a la vez, la forma de su “disolución”, porque ya no es prácticamente lo mismo que la ganancia, como antes, sino un excedente por encima de ella. Este capítulo acaba con un estudio de esa “forma de transición” que existe históricamente entre la forma “originaria” de la renta y la “renta capitalista”, y que se llama la “aparcería” o “medianería”.

Sección Séptima: Los réditos y sus fuentes

En esta última sección de *El capital*, Marx parece sentir la necesidad de volver a ofrecer una visión de conjunto de mucho de lo expuesto a lo largo de su libro. Resaltemos, simplemente, que esta perspectiva, que lo hace pasar del análisis de detalle al esfuerzo de visión general y de conjunto –véase un esfuerzo parecido de síntesis en los manuscritos de 1863, publicados con el nombre de “*Capítulo sexto (inédito) de El capital*”–, hace especialmente valiosas algunas de las reflexiones y conclusiones que incluye su autor en los capítulos que restan.

XLVIII. La fórmula trinitaria. Con esta expresión, Marx se burla del dogma cuasirreligioso de la supuesta “trinidad” de factores creadores de valor. La fórmula “capital-ganancia, suelo-renta de la tierra, trabajo-salario” (o mejor aun, si se sustituye ganancia por interés, para que quede “afortunadamente eliminada la ganancia” que aún recuerda algo al plusvalor), le parece tan coherente como unir los “aranceles notariales, las remolachas y la música” (es decir: se trata de “una incongruencia uniforme y simétrica”). Pero el capital no es una cosa, ni son los medios de producción en cuanto tales, sino la relación social que hace de éstos algo “monopolizado por determinada parte de la sociedad” y que presupone, por tanto, cierta forma específica de antagonismo. Por otra parte, y puesto que todo el valor es trabajo –recuérdese la definición de Marx: es la transformación de la fuerza de trabajo en trabajo–, el plusvalor, una parte del primero, “no puede ser tierra”. En cuanto al trabajo sin más, “eximido de toda sociedad”, sólo es una mala abstracción. Lo que deberían decir estos trinitarios es que tanto el trabajo asalariado como el capital y la renta de la tierra son “formas sociales históricamente determinadas”; y, más específicamente: “la una lo es del trabajo, la otra del globo terráqueo monopolizado, y ambas, por cierto, son formas correspondientes al capital y pertenecientes a la misma formación económico-social”.



Decir, en cambio, que “la tierra” (o los otros dos) “actúa como agente de producción en la creación de un valor de uso, de un producto material, del trigo”, sí sería correcto, pero sin que esto tenga “nada que ver con la producción del *valor del trigo*”. Los economistas vulgares que defienden esta trinidad ni siquiera se dan cuenta de que, al decir capital-interés, dicen el “absurdo” de “un valor desigual a sí mismo”, ya que es “imposible que 100 táleros sean 110 táleros”. Y no hace falta añadir, a lo ya señalado en el libro I, que la irracionalidad de la expresión “precio del trabajo” es tan grande como la de hablar de “logaritmos amarillos”.

Por otra parte, se encuentran en este capítulo hermosos ejemplos de algunas de las tesis más conocidas de Marx. Por ejemplo, que producir es tanto producir “las condiciones materiales de existencia de la vida humana” como reproducir, a la vez, las relaciones sociales que se generan con ello; y que precisamente “la totalidad de esas relaciones con la naturaleza y entre sí” es “la sociedad, considerada según su estructura económica”. O que el plustrabajo sigue siendo plustrabajo y trabajo “forzado” también en la sociedad burguesa, por mucho que en ella “aparezca como resultado de un libre convenio contractual”, y por mucho que no se deje de reconocer que “uno de los aspectos civilizadores del capital” es que se “arranque ese plustrabajo” en condiciones “más favorables para el desarrollo de las fuerzas productivas” que las de las sociedades esclavista, servil, etc. (y tampoco esta dimensión debe olvidarse). Además, esto conducirá a una nueva fase en que la coerción misma desaparecerá, gracias a que se crearán así “las condiciones materiales y el germen” de las relaciones que harán posible ligar el plustrabajo de la sociedad con una “mayor reducción del tiempo dedicado al trabajo material en general”, pues la “reducción de la jornada laboral es la condición básica” para todo ello. En cierto sentido, la producción para la satisfacción de necesidades seguirá siendo aún el reino de la necesidad, y no de la libertad, que sólo puede aparecer “más allá de la esfera de la producción material propiamente dicha”; pero, por otra parte, “la libertad en este terreno sólo puede consistir en que el hombre socializado, los productores asociados, regulen racionalmente ese metabolismo suyo con la naturaleza poniéndolo bajo su control colectivo, en vez de ser dominados por él como por un poder ciego”, y también, en que “lo lleven a cabo con el mínimo empleo de fuerzas y bajo las condiciones más dignas y adecuadas a su naturaleza humana”.

Hemos visto que el terrateniente extrae del capitalista una parte del plusvalor que éste extrae del obrero. Si el capitalista funciona como “una perenne máquina extractora de plustrabajo”, el suelo es un “perenne imán” que le succiona al primero una parte del mismo. Pero, como se vio en el libro I, el trabajo solo es el “formador de valor”; y que haya una distribución posterior de dicho valor, entre los distintos preceptores de rentas, no cambia esto para nada. El que los capitalistas y los economistas no puedan entender nada de lo anterior se debe a que se dejan llevar por las apariencias que brillan en la superficie del mundo de la economía, entre las que Marx señala varias. 1) El primer factor en este proceso de “distorsión” o “encantamiento” sucede en el propio “proceso directo de producción”, pues ya se vio que, en él, las “conexiones sociales del trabajo aparecen en el proceso laboral directo como desplazadas del trabajo al capital”, que ya así empieza a volverse un “ente místico”. 2) Luego se interpone el “proceso de circulación”, debido a la doble influencia de dos circunstancias: las “ganancias sobre la enajenación” y el “tiempo de circulación”, que parecen incidir sobre la creación de valor. 3) En tercer lugar, también influye “el proceso real de producción como unidad” de los dos anteriores: esto se manifiesta en la transformación del plusvalor en ganancia, de la tasa de plusvalor en tasa de ganancia, y de los valores en precios de producción; con todo ello, la influencia del trabajo en los precios sólo se produce a través de su “movimiento” y no directamente en su magnitud, pues además se realiza una ganancia que es “divergente” de la ganancia media, por varias razones, y entre ellas porque “se ubica la renta de la tierra como límite de la ganancia media”.

En la mistificación trinitaria se amalgaman sin sentido “relaciones materiales de producción con su determinación histórico-social”. Y precisamente es un mérito de la economía clásica el haber disuelto, aunque sólo “parcialmente”, esta “religión de la vida cotidiana”; sólo parcialmente, porque estos autores siguen prisioneros de contradicciones e inconsecuencias, aunque vayan más allá de la simple “traducción didáctica” que llevan a cabo los economistas vulgares de los intereses de la burguesía. Estas mistificaciones no eran tan grandes en formas económicas precapitalistas, pues en ellas sólo se veía afectado el ámbito limitado del dinero y del capital a interés.

XLIX. Para el análisis del proceso de producción. Al analizar el capital social global, no cuenta la distinción entre valores y precios de producción, por lo que aquí Marx prescinde de ella y se ocupa sólo de la siguiente dificultad. Si suponemos que no hay acumulación y que, por tanto, todos los réditos se



consumen, la dificultad es doble: 1) el valor en el que se consumen los réditos incluye una parte de capital constante (C), que no es un rédito: ¿cómo es posible que $s + g + r$ (salario + ganancia + renta) pueda comprar $s + g + r + C$?; o, dicho de otra manera: “¿quién ha de pagar, y con qué?”; 2) además, todo el C que se consume en la producción hay que reponerlo *in natura* y en valor: ¿quién ejecuta el trabajo que se necesita para reponer ese valor? Todo lo cual sirve para volver a repasar el dogma de Smith y los esquemas de la reproducción. Y para concluir que el origen del problema es múltiple. Por una parte, no se comprende la “relación fundamental entre capital constante y variable”; por otra, que el trabajo, además de crear valor, “conserva el antiguo valor en forma nueva”. Tercero: no se comprende la conexión del proceso de reproducción global. Por último, que no “se modifica la ley del valor” por el hecho de que los precios de producción diverjan de los valores, aunque se pueda comprender cuál es el origen de este quidproquo que genera la apariencia de que el valor procede de sus componentes (como “suma” de los mismos).

En cuanto a la solución positiva del problema, hay que empezar reconociendo que “una parte del valor del producto” no es “ningún producto de ese trabajo nuevo agregado, sino capital constante preexistente y consumido”; que la parte de los productos en que se representa esa parte de valor “tampoco se transforma en rédito sino que repone *in natura* los medios de producción; y que la parte de valor nuevo agregado “no se consume *in natura* como rédito, sino que repone el capital constante en otra esfera”. O dicho de otra manera: lo que se transforma en capital no es la ganancia en cuanto tal, sino que sólo se quiere decir con ello “que el plusvalor y el plusproducto no son consumidos individualmente como rédito por el capitalista”.

L. La apariencia de la competencia. Prescindiendo ahora de la parte C, de lo que se trata es de distinguir otra cosa: es correcto decir que el valor nuevo “se resuelve” siempre en salario, ganancia y renta (o que éstos son “partes” de aquél), pero sería “falso” decirlo a la inversa: “que el salario, la tasa de ganancia y la tasa de renta forman elementos constitutivos autónomos de valor”. Por tanto, la magnitud del total es previa e “independiente de su descomposición”. Tampoco la transformación de valor en precio modifica nada a este respecto, pues “el recargo del 20%” que, por ejemplo, constituye la tasa de ganancia –y esto, siendo fundamental, no suele ser comprendido ni siquiera por los excedentistas modernos que insisten en las teorías clásicas objetivas del valor– “está determinado a su vez por el plusvalor que genera el capital social global y por su proporción con el valor del capital, y por eso es del 20% y no del 10 o del 100” (énfasis mío: DG). A su vez los precios de mercado pueden oscilar por encima o por debajo de estos precios de producción, pero los “límites relativamente estrechos de las divergencias” son “sorprendentemente” pequeños, limitándose a la RD y la RA, los precios monopólicos, etc. Por tanto, “la competencia sólo puede nivelar desigualdades en la tasa de ganancia”, pero para nivelarlas la “ganancia debe existir ya como elemento del precio mercantil”; es decir, “la competencia no la crea”. Y por dos veces más, vuelve Marx a preguntar por qué esa ganancia es del 20% en concreto, y no del 10% o del 100% o de cualquier otra cuantía; y por qué el precio es 10, 20 ó 100, etc. Además, aunque se hable de un “recargo”, hay que explicar por qué ese recargo es *de esa magnitud*, y no de otra. Sin embargo, la actitud de los economistas puede resumirse así: “la competencia debe encargarse de explicar todas las faltas de lógica en que incurren los economistas, mientras que, por el contrario, son los economistas los que tendrían que explicar la competencia”.

Los economistas ven ciertas conexiones y recurren a la simple experiencia, pero “lo que no muestra la experiencia es la causa oculta de esa conexión”; o bien no entienden que “la causa puede presentarse como efecto, y el efecto como causa”. El secreto último de por qué lo que es una simple descomposición del valor entre partes aparece, o se representa, como una adición, estriba en esto: la reproducción del sistema es constante, y esto hace que “sus presupuestos” aparezcan como “sus resultados”.

LI. Relaciones de distribución y relaciones de producción. Hay al respecto varias posiciones. Para la concepción habitual, las relaciones de distribución aparecen simplemente como “naturales”. Para un segundo punto de vista, más evolucionado, por ejemplo el de Stuart Mill, hay que hacer una distinción: las relaciones de distribución son “históricas”, pero en este caso lo que parece “natural” son las relaciones de producción. Sin embargo, para Marx, hay que criticar, no una, sino las dos posiciones anteriores, partiendo de lo siguiente: que ambos tipos de relaciones son “históricas”, y que finalmente “las relaciones de distribución son esencialmente idénticas a esas relaciones de producción”, porque son sólo su “reverso”. El mero hecho de que exista capital ya presupone a su vez “una distribución: la expropiación a los obreros de las condiciones de trabajo”, y su concentración y propiedad exclusiva en la clase



capitalista. Pero el propio “capital” significa a su vez dos cosas: 1) “que ser mercancía es el carácter dominante y determinante de su producto”; 2) que la producción de plusvalor es “el objetivo directo y motivo determinante de la producción”, y sólo esto conlleva la tendencia acuciante a reducir el trabajo necesario a un mínimo.

Por tanto, el trabajo asalariado no es el determinante del valor directamente, sino “en la medida en que sólo sobre esta base la producción mercantil se convierte en la forma general de la producción”; ahora bien, en la determinación del valor, de lo que se trata es del “tiempo social del trabajo en general, de la cantidad de trabajo que tiene a su disposición la sociedad en general y cuya absorción relativa por los diferentes productos determina, en cierta medida el respectivo peso social de éstos”. Todo el problema procede de confundir e identificar el proceso de producción “social” con el proceso “simple de trabajo, tal cual debiera ejecutarlo también un hombre anormalmente aislado”. Esto impide comprender el “conflicto entre el desarrollo material de la producción y su forma social”. Impide incluso comprender que precios y producciones funcionan como lo que los matemáticos contemporáneos llaman un problema *dual*, y que “todo el proceso de producción capitalista, además, está regulado por los precios de los productos”. Y que a su vez –y esto lo ha desarrollado Rubin mejor que nadie a partir de Marx– “los precios de producción reguladores están regulados por la nivelación de la tasa de ganancia y la distribución del capital, correspondiente a ella, en las diferentes esferas de la producción social”. Esto significa, por tanto, que la ganancia no es un factor principal “de la distribución”, sino “*de la producción misma*” (énfasis mío: DG), y ello “como factor de distribución de los capitales y del trabajo mismo en las diferentes esferas de la producción” (es decir, lo que modernamente se llama “el mecanismo de asignación económica”).

XLII. Las clases. Es bien conocido que el manuscrito de Marx se interrumpe a los pocos párrafos de iniciar este capítulo 52 y último de *El capital*. En él, tras afirmar Marx que las tres clases principales señaladas por los economistas clásicos –asalariados, capitalistas y terratenientes– no se articulan de forma pura “ni siquiera en Inglaterra”, se hace una pregunta que deja al lector con una tremenda curiosidad de seguir más allá. Escribe: “La próxima pregunta a responder es ésta: ¿qué forma una clase?”. ¿Por qué son las tres citadas las “tres grandes clases sociales” (tres, pero reducidas por él a dos, en realidad, en el modelo teórico que se incluye en *El capital*)? Piense el lector en todo lo que ha sido dicho a lo largo de este libro y encontrará realmente la respuesta; y, si no la respuesta completa, al menos el camino correcto hacia donde dirigir la mirada y la introspección en la búsqueda de esas respuestas.