

EL LIBRO I DE *EL CAPITAL* Y EL SIGLO XXI

Diego Guerrero
Febrero de 2004, IX JEC, Madrid

<http://pc1406.cps.ucm.es>

Introducción

Un requisito previo para poder dar una respuesta clara a la pregunta sobre la vigencia y actualidad de *El capital* de Marx en nuestros días es, naturalmente, conocer su contenido. Puesto que éste sigue siendo radicalmente desconocido, incluso para una gran mayoría de marxistas, me ha parecido importante facilitar en parte su lectura a partir del uso de este texto-resumen que puede servir como punto de partida para que más gente se anime a adentrarse en los recovecos de una de las obras más apasionantes de la historia del pensamiento económico. Sólo tengo que añadir, pues, antes de comenzar con el resumen propiamente dicho, que me parece muy aconsejable usar aquí el mismo método de lectura que propone Enrique Dussel para los *Grundrisse* (véase: *La producción teórica de Marx. Un comentario a los Grundrisse*, México: Siglo XXI, 1985), y que transcribo literalmente a continuación:

“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).

RESUMEN DEL LIBRO I DE *EL CAPITAL* DE MARX

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

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

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

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.

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, enérgicamente reivindica Marx haber sido 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 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:

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

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 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:

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

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):

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

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

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

Por esta razón, estamos ahora ante una variación que, a diferencia de las dos anteriores, no es 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 le aplica– 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 “sencillas 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 valor de uso A = y valor de uso B, y la proporción cuantitativa en que se cambian es fortuita. Sólo cuando la repetición lo convierte 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 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 inmanente 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 mercancía 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 atesorador, el “atesoramiento”. 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 atesorador “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 atesoramiento como forma autónoma, y a la vez se desarrolla el atesoramiento 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 lingote, como la mercancía oro que realmente es.

Sección Segunda: La transformación del dinero en capital

IV. Transformación del dinero en capital. Esta sección se compone de un único capítulo, el cuarto. Marx arranca aquí 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, la que podría resumirse bajo el lema de “comprar para vender”. Ahora bien, este proceso sería “absurdo y fútil”, por ejemplo en comparación con el atesoramiento, 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 que la 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 porque 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 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 añadirá 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

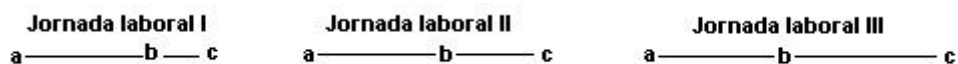
valor: sólo cuenta la *masa* de dichos medios, porque es esa masa la que absorbe más o menos trabajo y, por tanto, más o menos valor nuevo creado. Como esto es así, en nuestro análisis puro haremos el capital constante igual a cero. Por consiguiente, si la valorización la expresamos en términos “relativos” 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 $p/v = \text{plustrabajo/trabajo necesario}$, 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 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, y por mucho que insiste Marx en las mañan 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” de 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 “fabrica” 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 al lado del primero.

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):

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

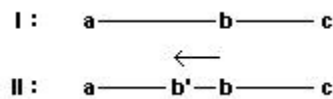
(donde p y v son el plusvalor y el capital variable diarios; V , la suma total de capital variable; t' y t , el plustrabajo y el trabajo necesario diarios; f el valor de una fuerza de trabajo media; y n el número de obreros utilizados). Marx insiste sobre todo en que no se puede suplir el crecimiento 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 advirtiendo 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” que implica 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 “obrerros 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 primera 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 primera dominan la anarquía de la producción y la competencia, en la segunda 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. Si 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 apunta en una dirección contraria (aumenta el grado de explotación, pero disminuye el número de obreros que puede contratar cada capital); y 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 obreros en primer lugar “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 “brota 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 capítulo XIV, se procede a un repaso por las formas específicas de obtención del plusvalor relativo. 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*. Pero, 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 de los dos primeros factores fijos y el tercero variable; y después los tres casos en que: el segundo es variable; en que el primero es el variable; 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 puede comprar una cantidad disminuida del precio de la fuerza de trabajo. Teniendo en cuenta el segundo supuesto del que arranca este capítulo, en ese caso estaríamos, pues, ante un valor de la fuerza de trabajo constante en términos absolutos pero descendente en cuanto proporción, una tasa creciente de plusvalor, y un aumento del salario real.

[**La forma de expresar esto es muy mejorable si quita el supuesto de una v/w constante en tt. absolutos]

Por último, en las “variaciones simultáneas” de los tres factores, elige 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 en la sociedad postcapitalista habrá plus-trabajo: “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, apologéticas) 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 solo.

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 es el dogma de la economía vulgar: la “teoría de la abstinencia” (Señor 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 Señor 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 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 “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, 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 esta ley de la oferta y la demanda “completa” de esta manera 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, Sismondí, 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, no 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 “dilapidador” 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 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 como capítulo XXV, dedicado a la “Teoría moderna de la colonización”, que es una continuación de lo que se explica en el epígrafe 6; de forma que el libro I debería terminar 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 enriqueciendo, 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”.