

Michael Heinrich

Crítica de la economía política.
Una introducción a *El Capital* de Marx.

Traducción y prólogo de César Ruiz Sanjuán

1ª Edición, 2008.

- © Schmetterling Verlag GmbH
Título original: Kritik der politischen Ökonomie. Eine Einführung, 2004
- © Escolar y Mayo Editores S.L. 2008
Pza. Águeda Díez 5C 1ºD
28019 Madrid
E-Mail: info@escolarymayo.com
<http://www.escolarymayo.com>
- © De la presente traducción y prólogo, César Ruiz Sanjuán.

Diseño de cubierta y maquetación:
Escolar y Mayo Editores S.L.

ISBN: 978-84-936111-5-6
Depósito legal: M. 38.661-2008

Impreso en España / Printed in Spain
Lerko Print S.A.
Paseo de la Castellana 121
28046 Madrid

Reservados todos los derechos. De acuerdo con lo dispuesto en el Código Penal, podrán ser castigados con penas de multa y privación de libertad quienes, sin la preceptiva autorización, reproduzcan o plagien, en todo o en parte, una obra literaria, artística o científica, fijada en cualquier tipo de soporte.

**escolar
y mayo**
EDITORES

CAPÍTULO IV

CAPITAL, PLUSVALOR Y EXPLOTACIÓN

I ECONOMÍA DE MERCADO Y CAPITAL: LA «TRANSICIÓN DEL DINERO AL CAPITAL»

Marx se ocupa en los tres primeros capítulos de *El Capital* de la mercancía y del dinero, sin hablar en ellos todavía explícitamente del capital. Esto llevó a algunos autores a considerar que en estos tres primeros capítulos se expone a un elevado nivel de abstracción una «producción mercantil simple» precapitalista: un modo de producción en el que dominan relaciones dinerarias y mercantiles, pero que no conoce todavía el capital o lo conoce sólo en una forma muy poco desarrollada. Se supone, además, que las mercancías se intercambian conforme a sus valores (de trabajo), ya que los productores conocerían con exactitud su propio gasto de trabajo y el de los demás. El representante más prominente de esta interpretación fue Friedrich Engels, que la formuló en su Apéndice al libro tercero de *El Capital* —algunos años después de la muerte de Marx—, influyendo con ello en muchos marxistas¹. Pero esta concepción es problemática en varios sentidos:

- Como afirmación *histórica*: si bien se intercambiaba ya hace miles de años y existe dinero acuñado por lo menos desde el siglo VI a. C., las relaciones dinerarias y mercantiles en las épocas precapitalistas estaban siempre «incrustadas» en otras relaciones de producción, nunca eran completas y la economía no estaba dominada por ellas. Esto tiene lugar por primera vez con la expansión del modo de producción capitalista.

- Como concepto *teórico*: Marx intenta mostrar precisamente que la determinación del cambio por los valores *no* se basa en un cálculo consciente de las cantidades de trabajo gastadas, que las personas que inter-

¹ Esta concepción forma parte también del repertorio estándar del marxismo tradicional. Ha sido difundida, por ejemplo, por Ernest Mandel, junto con una lectura historicista de *El Capital* (cf. capítulo II.J), en muchos textos introductorios (véase, por ejemplo, Mandel 1968; 1975).

cambian no saben lo que hacen, que de hecho el contexto social se impone «a sus espaldas» (cf. capítulo III.VIII d y e).

- Como *interpretación* de los tres primeros capítulos de *El Capital*: la mencionada interpretación no comprende lo que Marx expone aquí, la «circulación simple». Por ella entiende Marx la circulación de mercancías y dinero como formas de circulación que dominan toda la economía, pero, por así decirlo, en una consideración restringida: se hace abstracción de la existencia del capital. No se analizan relaciones *precapitalistas* que existieron en algún momento del pasado, sino relaciones capitalistas presentes (a esto alude ya la primera frase de la obra, como se subrayó más arriba), pero prescindiendo del capital.

El que se haga abstracción del capital no es una disposición arbitraria del teórico, ni tampoco una decisión didáctica. En esta abstracción se expresa un determinado aspecto de la realidad: la circulación simple aparece «como lo inmediatamente existente en la superficie de la sociedad burguesa» (*Grundrisse*, MEW 42, p. 180), la verdadera economía parece consistir sólo en actos de compra y venta.

A primera vista, la economía parece dividirse en tres grandes ámbitos separados:

- La *esfera de la producción*: con las posibilidades técnicas correspondientes se producen bienes y se prestan servicios.

- La *esfera de la circulación*: los bienes y los servicios se intercambian y, en general, no directamente unos por otros, sino por dinero.

- La *esfera del consumo*: los bienes y los servicios se consumen, o bien por los individuos particulares como medios de vida para su subsistencia inmediata (como, por ejemplo, alimentos, vestido, etc.), o bien dentro de los procesos de producción como medios de producción (por ejemplo, máquinas o materias primas) para fabricar otros productos.

Pero esto genera la impresión de que la esfera del consumo tiene que ver únicamente con las necesidades de los consumidores y la esfera de la producción con condiciones puramente técnicas, de modo que sólo queda la circulación como la esfera propiamente económica.

La reducción de la economía a la circulación tiene importantes consecuencias. La circulación sólo tiene que ver con la compra y la venta, por tanto, con procesos en los que (al menos en principio) se enfrentan personas libres e iguales, y en los que, en tanto que las mercancías intercambiadas tienen igual valor, nadie es engañado, robado o explotado. Si las personas no son todas completamente iguales, porque unas poseen mucho y otras muy poco o absolutamente nada, esto puede ser ciertamente una circunstancia lamentable, pero no dice nada contra «la eco-

nomía de mercado». Las diferencias de posesión no tienen ninguna relevancia teórica en las teorías liberales que cantan himnos de alabanza al mercado. Estas diferencias aparecen para el proceso de compra y venta, y con ello también para la economía de mercado en su conjunto, como algo tan externo como, por ejemplo, los defectos físicos de las personas que intercambian. El «mercado» aparece desde esta perspectiva como una instancia neutral para la distribución de bienes y para la satisfacción de necesidades, como una institución eficiente (y completamente carente de burocracia) para la transmisión de información sobre lo que es necesario, dónde lo es y en qué cantidad. Si esta institución del «mercado» no funciona tan bien, es algo que desde la perspectiva esbozada sólo puede deberse a condiciones periféricas desfavorables o a perturbaciones externas, las cuales tienen que ser eliminadas por el Estado. Tal actitud eufórica hacia el mercado no sólo se encuentra en (casi) todos los libros de texto de economía, no sólo se afirma como una verdad irrefutable en las facultades de ciencias económicas y en la sección de economía de los grandes periódicos. Después de 1989 este entusiasmo por el mercado también fue asumido en distintas versiones por muchos que anteriormente eran de izquierdas; en este caso se suelen contraponer mercado y capital como fuerzas opuestas entre sí, y se sacan de ello las consecuencias correspondientes: ya sea en la forma de reivindicar la restricción del poder de las grandes empresas para ayudar al éxito de los efectos beneficiosos del mercado, o incluso en la forma de un «socialismo de mercado», en el que las empresas capitalistas sean sustituidas por cooperativas de trabajadores, las cuales pueden entonces competir alegremente unas con otras «en el mercado».

Por lo tanto, el que mercado y capital se encuentren simplemente en una relación externa y laxa o que haya una conexión interna y necesaria entre ambos no es meramente una pregunta académica, sino que la respuesta tiene consecuencias políticas inmediatas.

Si la circulación de mercancías y dinero expuesta en los tres primeros capítulos de *El Capital* no es algo autónomo, independiente del capital (como de hecho expresa la designación de Marx de la circulación simple como «superficie»), entonces tiene que hacerse patente su dependencia dentro de este objeto. De modo muy similar a la relación entre mercancía y dinero, tiene que poder mostrarse una conexión interna, necesaria entre dinero y capital.

Recapitemos brevemente tres pasos esenciales en el curso de la exposición de la mercancía y el dinero:

(1) En primer lugar se analizó la mercancía. Se mostró como algo doble: valor de uso y valor. Pero su objetividad de valor se manifestó como algo peculiar: como una propiedad puramente social que no le correspondía a la mercancía aisladamente, sino sólo a las mercancías

intercambiadas como propiedad *común* a todas ellas (de ahí el carácter «espectral» del valor).

(2) Para que se pueda aprehender efectivamente ese algo espectral que es el valor, necesita una expresión *autónoma*, una forma objetiva. La recibe en el dinero. Por consiguiente, el dinero no es simplemente algo suplementario al mundo de las mercancías o un mero recurso auxiliar. El dinero es necesario para expresar el carácter de valor de las mercancías, para referir universalmente las mercancías entre sí como valores (de ahí la caracterización de la teoría marxiana del valor como «teoría monetaria del valor»). Esto significa también que el dinero y la producción de mercancías son inseparables, que no se puede, como creían algunos socialistas, suprimir el dinero y mantener la producción privada.

(3) El dinero es la forma autónoma del valor, pero como medida de los valores y como medio de circulación no se puede percibir esta autonomía, pues el dinero sirve aquí sólo como medio auxiliar. Solamente como unidad de medida del valor y medio de circulación («el dinero como dinero») llega a ser realmente el dinero la forma autónoma del valor. No es sólo un mediador que desaparece constantemente (como cuando es medio de circulación); no tiene que estar en absoluto presente de manera real (como cuando es medida del valor); sino que el dinero mismo se convierte ahora en el fin: no es simplemente *valor*, sino forma *autónoma* y *permanente* del valor, dinero que tiene que mantenerse y acrecentarse.

Sin embargo, el atesoramiento muestra precisamente lo limitado que es el carácter autónomo y perdurable del valor: si el dinero se atesora y, por tanto, se retira de la circulación, acaba convirtiéndose en un objeto inútil. Pero si se vuelca en la circulación, es decir, si se compran mercancías con él, entonces se pierde la forma autónoma del valor.

Dentro de la circulación simple el dinero es la forma autónoma y permanente del valor, pero esta autonomía y permanencia no se puede aprehender en ninguna parte, no puede existir realmente dentro de la circulación simple. Por lo tanto, si es cierto que, por un lado, dentro de la circulación simple el valor de las mercancías hace necesaria la existencia de una expresión autónoma del valor (el dinero), pero que, por otro lado, esta autonomía del valor no puede existir en absoluto dentro de la circulación simple, se sigue de ello que la circulación simple no puede ser algo autónomo, sino que tiene que ser momento y resultado de un proceso «subyacente», a saber, el proceso capitalista de valorización.

Si el dinero debe ser realmente la forma autónoma y permanente del valor, no puede existir separado de la circulación, sino que tiene que ingresar en ella, pero sin que el valor pierda por ello su autonomía y permanencia, como sería el caso en el acto simple de compra $D - M$ con el consumo subsiguiente de la mercancía M . La autonomía y permanencia

del valor sólo está garantizada si el dinero efectúa el movimiento $D - M - D$. Sin embargo, este movimiento —comprar una mercancía por una determinada suma de dinero para volver a venderla a continuación por la misma suma de dinero— no conlleva ninguna ventaja. Sólo resulta ventajoso el movimiento $D - M - D'$, en donde D' es mayor que D . En este movimiento (Marx lo designa como «fórmula general del capital») el valor no sólo mantiene su forma autónoma, sino que se acrecienta y con ello llega a ser efectivamente el fin de todo el proceso. Así pues, sólo en el capital encuentra la forma autónoma del valor su expresión adecuada, o formulado de otra manera: el valor sólo adquiere una existencia permanente y abarca toda la economía si realiza el movimiento del capital $D - M - D'$. Pero con el movimiento $D - M - D'$ abandonamos la circulación simple; ahora hay que examinar el contenido y los supuestos de este movimiento².

II LA «CUALIDAD OCULTA» DEL VALOR: $D - M - D'$

En primer lugar, consideremos otra vez la cadena $M - D - M$, de la que nos hemos ocupado en la sección II.II al discutir las funciones del dinero. El productor de mercancías ha producido una mercancía M que tiene un determinado valor de uso, vende esta mercancía y compra con el dinero obtenido otra mercancía que tiene otro valor de uso. El dinero es *gastado* definitivamente, el fin del proceso es el consumo de la segunda mercancía. La totalidad del proceso encuentra su medida en las necesidades del productor, y con la satisfacción de estas necesidades concluye el proceso.

Consideremos ahora la cadena $D - M - D$. Se compone de los mismos elementos, $D - M$ y $M - D$, que $M - D - M$, pero el orden de sucesión es distinto: ahora se compra para vender a continuación. El dinero es el punto inicial y final del proceso. Una suma de dinero no es distinta de otra cualitativamente; sólo se diferencian cuantitativamente. La figura de la circulación antes mencionada sólo resulta ventajosa si la suma de dinero es mayor al final que al comienzo, si se trata de una cadena $D - M - D'$ en la que D' es mayor que D . El fin del proceso es ahora el incre-

² El resumen de la «circulación simple» y el capital que se acaba de esbozar lo expone Marx solamente en los trabajos preparatorios de *El Capital* (en los *Grundrisse*, MEW 42, p. 160 y ss. y en el *Urtext von «Zur Kritik der politischen Ökonomie»**, MEGA II.2, p. 63 y ss.), pero no en *El Capital* mismo, en el que comienza el capítulo cuarto directamente con el análisis de la fórmula $D - M - D'$. Con esta omisión Marx ha favorecido las interpretaciones anteriormente mencionadas que contraponen la economía de mercado y el capital como algo separado.

* Este manuscrito está constituido por un fragmento del borrador a la *Contribución a la crítica de la economía política* que no fue recogido en la versión definitiva de esta obra, ni tampoco después en *El Capital* (N. del T.).

mento cuantitativo de la suma de dinero inicial. El dinero no es gastado (como en $M - D - M$), sino *adelantado*: sólo se gasta para recuperar más a continuación.

Una suma de dinero que realiza este movimiento es *capital*. Una mera suma de dinero como tal; sea en forma de dinero o en forma de mercancías, no es aún capital. Tampoco un proceso de intercambio aislado convierte una suma de dinero en capital. Sólo la concatenación de procesos de intercambio con el fin de acrecentar la suma de valor inicial nos suministra el *movimiento típico del capital*: el capital no es simplemente valor, sino *valor que se valoriza*, es decir, una suma de valor que realiza el movimiento $D - M - D'$.

El incremento de valor obtenido con el movimiento del capital —la diferencia entre D' y D — es designado por Marx como *plusvalor**. Este concepto no se encuentra ni en la economía política clásica ni en la ciencia económica moderna. El plusvalor no es simplemente otro nombre para el beneficio o la ganancia. Más adelante veremos que se trata, de hecho, de algo diferente; no obstante, por el momento no debemos ocuparnos todavía de esta diferencia (para el significado preciso del beneficio cf. el capítulo VII, para el significado de ganancia empresarial el capítulo VIII).

El movimiento del capital tiene como único fin el acrecentamiento del valor adelantado. Pero el acrecentamiento puramente cuantitativo no tiene medida (¿por qué no va a ser suficiente un incremento del 10% y, en cambio, va a ser suficiente uno del 20%?) ni término (¿por qué tiene que acabar después de un único movimiento o después de diez?). A diferencia de la circulación simple de mercancías $M - D - M$, que apunta a un fin fuera de la circulación (apropiación de valores de uso para satisfacer necesidades) y que encuentra su medida en las necesidades y su término en la satisfacción, el movimiento del capital *tiene en sí mismo su propio fin, es inconmensurable e ilimitado*.

Si se considera la producción de mercancías haciendo abstracción del capital, se puede llegar a la idea de que el fin de la producción de mercancías y del cambio es la satisfacción general de necesidades: cada uno satisface sus propias necesidades en tanto que produce primera-

mente una mercancía que satisface las necesidades de otros, intercambia esta mercancía por dinero y con este dinero adquiere después mercancías que satisfacen sus propias necesidades. Expresado concisamente: todos satisfacen sus propias necesidades en la medida en que satisfacen las de los otros. De este modo concibe la economía burguesa (tanto la economía política clásica como la moderna teoría neoclásica) la producción de mercancías.

Pero una *producción capitalista de mercancías* (y la generalización de la producción de mercancías acontece históricamente sólo bajo las condiciones capitalistas) no está dirigida a la satisfacción de necesidades, sino a la valorización del valor. La satisfacción de necesidades tiene lugar sólo como un producto secundario, en tanto que se corresponde con la valorización del capital. El fin de la producción capitalista es el plusvalor y no la satisfacción de necesidades.

Hasta el momento se ha hablado sólo del *capital*, pero no de los *capitalistas*. Un capitalista no es simplemente alguien que dispone de una gran suma de valor, sólo es capitalista quien emplea efectivamente esta suma de valor como capital, es decir, quien hace del *movimiento autofinalista* del capital su propio fin subjetivo:

«(...) sólo en la medida en que la apropiación creciente de riqueza abstracta constituye el único motivo impulsor de sus operaciones, funciona como capitalista, como capital personificado, dotado de voluntad y de conciencia. *El valor de uso no hay que considerarlo nunca, por tanto, como el fin inmediato del capitalista. Tampoco la ganancia aislada, sino el movimiento incesante de la ganancia*» (MEW 23, pp. 167-168 / 186-187; subrayado M. H.).

Así pues, una persona sólo es «capitalista» si es «capital personificado», es decir, si sigue en su actuación la lógica del capital (valorización carente de medida y de término). Este capitalista es entonces «personificación de una categoría económica» o «máscara económica» (MEW 23, p. 100 / 104).

Aquí ocurre algo similar a lo que ya pudimos constatar para las acciones de los poseedores de mercancías (cf. capítulos III.II y III.VI): una persona se comporta como poseedor de mercancías o capitalista en tanto que sigue una determinada racionalidad en su actuación. Esta racionalidad resulta de las determinaciones formales presupuestas del proceso económico (de las determinaciones formales de la mercancía o del capital). En la medida en que las personas siguen esta racionalidad en su actuación, reproducen al mismo tiempo las determinaciones formales presupuestas. En la exposición hay que analizar las determinaciones formales antes de poder ocuparse del comportamiento de las personas.

Es cierto que un determinado poseedor de dinero puede seguir otros fines distintos al de la valorización del capital, pero entonces ya no actúa exclusivamente como «capitalista». El hecho de que el capitalista indivi-

* El término acuñado en español para traducir el término alemán *Mehrwert* es «plusvalía», pero considero que es más correcto traducirlo por «plusvalor». En este caso queda establecida la relación directa que existe entre los términos alemanes *Wert* (valor) y *Mehrwert* (plusvalor), relación que no queda tan clara cuando se traduce por plusvalía. Además, permite establecer también con mayor claridad el paralelismo con los pares de conceptos correspondientes *Arbeit* (trabajo) y *Mehrarbeit* (plustrabajo), *Produkt* (producto) y *Mehrprodukt* (plusproducto). El hecho de que el término acuñado en español sea plusvalía, en lugar de plusvalor, no me parece razón suficiente para renunciar a la precisión terminológica en el caso de un término técnico tan fundamental en la teoría de Marx. Además, para el término «plusvalor» ya existe un buen precedente en la traducción de *El Capital* de P. Scaron en Siglo XXI (*N. del T.*).

dual intente continuamente incrementar su ganancia no está fundado en ciertos rasgos psíquicos como, por ejemplo, la «codicia», sino que se trata más bien de un comportamiento *forzado* por la lucha competitiva de los capitalistas. El capitalista individual, si quiere seguir siendo capitalista, necesita que aumente la ganancia, no para aumentar su consumo personal (para los grandes capitalistas este consumo constituye una fracción mínima de la ganancia), sino para modernizar sus instalaciones de producción o para producir nuevos productos si ya no hay demanda para los antiguos. Si renuncia a la modernización o a la transformación, pronto se encontrará en quiebra. En el capítulo V.II volveremos sobre esta *ley forzosa de la competencia*.

Con el paso del tiempo se modificó algo el aspecto externo del capitalista. El «libre empresario» del siglo XIX, que dirigía «su» empresa y que no pocas veces fundaba una dinastía familiar, fue sustituido ampliamente en el siglo XX, por lo menos en las grandes empresas, por el «manager», que a menudo solamente posee un pequeño paquete de acciones de la empresa que dirige. Pero ambos son *capitalistas* en el sentido que esto tiene para Marx, son personificación del capital: emplean una suma de valor como capital.

Si el capitalista sólo ejecuta la lógica del capital, entonces el «sujeto» no es el capitalista, sino el capital, el valor que se valoriza. Marx habla en éste contexto del capital como «sujeto automático» (MEW 23, p. 169 / 188), lo que hace patente el absurdo: por un lado, el capital es un autómatas, algo sin vida, y por otro lado, funciona como «sujeto», es lo que determina todo el proceso.

Como «sujeto supremo» (*ibid.*) del proceso de valorización, el valor necesita de una forma autónoma, y esta forma la encuentra en el dinero. Por lo tanto, el dinero es el punto inicial y final del proceso de valorización.

El dinero era ya dentro de la circulación simple la forma autónoma —aunque insuficiente— del valor. Como capital (para subrayarlo una vez más: el capital no es ni dinero ni mercancía tomados como tales, sino el movimiento sin medida ni término de la ganancia: $D - M - D'$) el valor no sólo posee una forma *autónoma*, ahora es *valor en proceso*, «sustancia que se mueve a sí misma» (*ibid.*); un sujeto sumamente extraño con capacidades realmente asombrosas:

«De hecho, el valor se convierte aquí en el sujeto de un proceso en el que, bajo el constante cambio de las formas de dinero y mercancía, transforma su propia magnitud. (...) Ha obtenido la *cualidad oculta* de engendrar valor porque es valor» (MEW 23, p. 169 / 188; subrayado M. H.).

Parece como si fuera el valor mismo el que se acrecienta (por lo que algunos bancos hacen publicidad con el lema «Ponga su dinero a trabajar», que designa precisamente esta apariencia). Ahora hay que examinar aquello a lo que se debe esta «cualidad oculta».

III RELACIONES DE CLASE: EL TRABAJADOR «DOBLEMENTE LIBRE»

Hasta ahora hemos caracterizado el capital sólo de manera formal: una suma de valor que se valoriza, que efectúa el movimiento $D - M - D'$. Pero subsiste la pregunta de cómo es *posible* en general este movimiento: *¿de dónde viene en realidad el plusvalor?*

Dentro de la circulación sólo sería posible una valorización si la mercancía M fuera comprada por debajo de su valor o vendida por encima de su valor. En este caso ciertamente se puede acrecentar la suma de valor adelantada, pero a la ganancia de un capitalista se le contrapone por otro lado una pérdida de igual magnitud. En el conjunto de la sociedad no se ha modificado la suma de valor, sencillamente se ha repartido de otro modo, exactamente igual que si hubiera tenido lugar un simple robo.

La ganancia capitalista se explicaría en este caso a partir de una *violación* de las leyes de la producción. Si suponemos las condiciones normales de la producción y la circulación de mercancías, entonces forma parte de ellas el «intercambio de equivalentes»: las mercancías intercambiadas tienen el mismo valor, lo que significa que el precio pagado es la expresión adecuada de la magnitud de valor de la mercancía y no expresa una fluctuación coyuntural; las mercancías son «intercambiadas a sus valores». Si el plusvalor es un fenómeno normal de la producción capitalista de mercancías y no meramente una excepción, su existencia tiene que ser explicada bajo el supuesto del «intercambio de equivalentes», y precisamente éste es el problema que se plantea Marx.

Su reflexión es, de forma resumida, la siguiente: si se supone el intercambio de equivalentes, el plusvalor no puede generarse en la circulación, ni en el primer acto de la circulación ($D - M$) ni en el segundo ($M - D'$). Así pues, entre ambos actos de la circulación tiene que tener lugar una transformación en la mercancía M. Pero fuera de la circulación simplemente se consume el valor de uso de las mercancías compradas. Por consiguiente, el poseedor de dinero tiene que encontrar en el mercado una mercancía *cuyo valor de uso tenga la propiedad de ser fuente de valor*, de modo que el consumo de esta mercancía genere valor, y de hecho más valor del que ella misma cuesta.

Esta peculiar mercancía existe: es la mercancía *fuerza de trabajo*. Con «fuerza de trabajo» se hace referencia a la *capacidad* del hombre para ejecutar trabajo. En las condiciones de la producción de mercancías este gasto de trabajo puede convertirse en fuente de valor. Si vendo mi fuerza de trabajo, le cedo a otro esta capacidad por un determinado lapso de tiempo. Con la venta de la fuerza de trabajo no se vende todo el hombre (no me convierto en un esclavo), pero tampoco se vende el trabajo, pues el trabajo es sólo la *aplicación* de la fuerza de trabajo. El

hecho de que sólo se vende la *capacidad para trabajar* y no el *trabajo* se pone de manifiesto, por ejemplo, si en un momento dado faltan materias primas y el poseedor de dinero no puede usar la fuerza de trabajo comprada.

Pero que el poseedor de dinero encuentre la fuerza de trabajo *como una mercancía* en el mercado no es algo que vaya de suyo. Tienen que cumplirse dos condiciones para ello. *En primer lugar*, tiene que haber hombres que puedan comportarse como *propietarios libres* de su fuerza de trabajo, por tanto, que estén en la situación de vender su fuerza de trabajo. Un esclavo o un siervo de la gleba no están en dicha situación: los vendedores de fuerza de trabajo tienen que ser *personas jurídicamente libres*.

Sin embargo, si estas personas disponen de medios de producción, y pueden producir y vender mercancías ellos mismos o alimentarse de sus productos, probablemente no venderán su fuerza de trabajo. Sólo si, *en segundo lugar*, no poseen medios de producción, por tanto, si además de ser libres jurídicamente, también están *libres de propiedad material*, se encontrarán *forzados* a vender su fuerza de trabajo, por lo que tratarán efectivamente su fuerza de trabajo como si fuera una mercancía. La existencia de estos trabajadores y trabajadoras «libres» en este doble sentido es el presupuesto social imprescindible de la producción capitalista.

Por lo tanto, el modo capitalista de producción se basa en una *relación de clase* completamente determinada: tiene que haber, por una parte, una *clase de propietarios* (poseedores de medios de producción y de dinero) y, por otra parte, una *clase de trabajadores y trabajadoras en su mayor parte carentes de propiedad, pero jurídicamente libres*. A esta relación de clase es a lo que se refiere generalmente Marx cuando habla, no de capital, sino de la *relación de capital*.

Con el término «clase» alude a la posición social dentro del proceso social de producción, en nuestro caso a los propietarios de los medios de producción o a los hombres que están excluidos de esta propiedad. Pero en las clases, determinadas por su posición social, no se supone que sus miembros individuales también tengan automáticamente una «conciencia de clase» común o que se presente una «acción de clase» común. A este nivel de la exposición, «clase» es una categoría puramente *estructural*; si «clase» significa algo más, tendrá que ser investigado en el contexto concreto correspondiente. Cuando la sociología moderna cree reconocer —contra Marx— el fin de la sociedad de clases ya en el capitalismo, se alega normalmente como prueba la ausencia de una conciencia de clase³ —a causa de las posibilidades de ascenso o de la «individualización» de la sociedad—, un criterio, pues, que no se aplica en absoluto en

³ Por ejemplo, Ulrich Beck en su libro *La sociedad del riesgo*.

el concepto estructural de clase que domina en *El Capital*. Sin embargo, con frecuencia el marxismo ideológico tradicional ha deducido erróneamente la existencia de una conciencia similar, o incluso de una actuación tendencialmente similar, a partir de una situación social estructuralmente similar. De modo que en lugar de entender la «dominación de clase» como una relación *estructural*, se la interpretó como una *relación de fuerza* entre clases sociales, en la que una clase impone su voluntad a la otra.

El que exista en general esta relación de clase —por un lado, propietarios de medios de producción y de dinero, por otro, trabajadores y trabajadoras carentes de propiedad, pero jurídicamente libres— no es de ningún modo algo «natural», sino resultado de un determinado desarrollo *histórico*. Este desarrollo histórico forma parte de la *prehistoria* del capitalismo. Para seguir analizando sus estructuras fundamentales basta con presuponer el resultado de esta prehistoria. Por eso el proceso histórico de surgimiento del trabajador «libre» en doble sentido es esbozado al final del libro primero de *El Capital*, bajo el título «La llamada acumulación originaria»: Marx muestra con el ejemplo de Inglaterra que se trató de un proceso extremadamente violento y cruel, que de ningún modo sucedió «por la vía del mercado», sino con la colaboración activa de los Estados (se ha aludido ya a este proceso en los capítulos I.I y I.II). Sin embargo, la «acumulación originaria» no es un proceso que se haya producido una sola vez: en el curso de la expansión mundial del capitalismo se desarrollan constantemente procesos semejantes.

IV EL VALOR DE LA MERCANCÍA FUERZA DE TRABAJO, PLUSVALOR Y EXPLOTACIÓN

Para comprender el origen del plusvalor —a pesar del intercambio de equivalentes— tenemos que ocuparnos de manera más precisa de la mercancía fuerza de trabajo. Tiene, como toda mercancía, valor de uso y valor. El *valor de uso* de la fuerza de trabajo consiste en su aplicación, por tanto, en el trabajo mismo. El gasto de trabajo crea nuevo valor, y antes del cambio sólo puede realizarse una estimación del mismo. En qué medida el trabajo ha generado efectivamente valor resulta de las reducciones que tienen lugar en el cambio (cf. capítulo III.III).

Marx considera que el *valor* de la fuerza de trabajo, análogamente al valor de cualquier otra mercancía, está «determinado por el tiempo de trabajo necesario para la producción y, por consiguiente, también para la reproducción de este artículo específico». Todo individuo necesita para su subsistencia una serie de medios de vida (en el sentido más amplio, por tanto, no sólo alimentos, sino también vestido, alojamiento, etc.), por lo que Marx concluye:

«El tiempo de trabajo necesario para la producción de la fuerza de trabajo se reduce al tiempo de trabajo necesario para la producción de estos medios de vida, o dicho de otra manera, *el valor de la fuerza de trabajo es el valor de los medios de vida necesarios para la subsistencia de su poseedor*» (MEW 23, p. 185 / 207; subrayado M. H.).

Para que la relación de capital siga existiendo es necesario que haya una oferta continua de fuerza de trabajo en el mercado, por lo que el valor de la fuerza de trabajo tiene que cubrir también los costes necesarios para la reproducción de toda la familia del trabajador, incluyendo los costes de formación de la nueva generación.

Si en la sociedad domina la familia nuclear tradicional, en la que el hombre trabaja como asalariado y la mujer se hace cargo del trabajo de reproducción, el valor de la fuerza de trabajo del hombre tiene que cubrir también estos costes.

Si se ha hecho habitual que los dos miembros de la pareja ejerzan una actividad asalariada, esto influye en el valor de la fuerza de trabajo. Por un lado, se elevan los costes de reproducción, dado que una parte del trabajo de reproducción ya no tiene lugar en el hogar, por lo que hay que comprar los productos y servicios correspondientes (o bien son suministrados por el Estado, lo que a su vez tiene que ser financiado con impuestos más altos). Por otro lado, los costes de reproducción de la familia ya no tienen que ser cubiertos sólo por el valor de *una* fuerza de trabajo, sino por la suma del valor de *ambas* fuerzas de trabajo, de manera que el valor de la fuerza de trabajo individual –a pesar del aumento de los costes de reproducción– tiende más bien a disminuir.

Como en el caso de cualquier mercancía (cf. capítulo III.VII), también en el caso de la mercancía fuerza de trabajo las *modificaciones del precio* pueden ser no sólo expresión de modificaciones del valor, sino que también pueden reflejar la situación momentáneamente favorable o desfavorable de la venta de esta mercancía (una escasez o una abundancia momentáneas de fuerza de trabajo). Las verdaderas *modificaciones del valor* de la fuerza de trabajo pueden resultar de dos fuentes: de una modificación del *valor* de los medios de vida necesarios para la reproducción o de un cambio en el *volumen* de medios de vida que se necesitan para la reproducción. Este volumen de «medios de vida necesarios» varía en los distintos países y épocas, pues depende de lo que en un país se considere como condiciones normales de vida, así como de las reivindicaciones que los trabajadores y trabajadoras hagan valer. Dado que los capitalistas no satisfacen voluntariamente estas reivindicaciones, es la *lucha de clases* entre trabajadores y capitalistas lo que determina el valor de la fuerza de trabajo, en la medida en que se consigan establecer o no determinadas exigencias. En este contexto habla Marx de un «elemento histórico y moral» que, a diferencia de cualquier otra mercancía,

entra en la determinación del valor de la mercancía fuerza de trabajo (MEW 23, p. 185 / 208)⁴.

Sin embargo, hay todavía una diferencia adicional, de la que Marx no se ocupa, entre el valor de la mercancía fuerza de trabajo y el resto de las mercancías. En el valor de una mercancía normal ingresa, por un lado, el valor de los medios de producción consumidos en su producción, y por otro lado, el nuevo valor que es agregado por el trabajo que fabrica el producto acabado con esos medios de producción. Pero éste no es el caso de la mercancía fuerza de trabajo: su valor está determinado únicamente por el valor de los medios de vida que hay que comprar en el mercado. El trabajo de reproducción realizado en el hogar por las mujeres (trabajo doméstico, educación de los hijos, etc.) no ingresa en el valor de la fuerza de trabajo. Por eso algunas autoras feministas le han reprochado a Marx que la crítica de la economía política tiene aquí un «punto ciego» (así, por ejemplo, el ensayo programático de Claudia von Werlhof de 1978). No obstante, la determinación marxiana del valor de la mercancía no es errónea; el error es que no ha puesto de relieve la particularidad de esta determinación del valor, intentando más bien demostrar su coincidencia con todas las otras mercancías.

La particular determinación del valor de la mercancía fuerza de trabajo es *necesaria* dentro del capitalismo: si los trabajadores y trabajadoras no recibieran solamente el valor de los medios de vida que tienen que comprar en el mercado, no seguirían careciendo de propiedad a largo plazo y podrían liberarse, al menos en parte, de la coacción de vender su fuerza de trabajo. La restricción del valor de la fuerza de trabajo a los costes de reproducción es una necesidad funcional del capitalismo. Pero que siempre se logre tal restricción no está en modo alguno establecido *a priori*. Se puede concebir perfectamente que una clase trabajadora bien organizada consiga imponer salarios elevados. Sin embargo, en el capítulo V.VI veremos cómo esta restricción del valor de la fuerza de trabajo se establece «por sí misma» en el transcurso del proceso de acumulación capitalista.

⁴ Marx habla generalmente en *El Capital* sólo del valor «de» la fuerza de trabajo, como si cualquier fuerza de trabajo tuviera el mismo valor. Esto ocurre porque se trata del análisis de estructuras fundamentales –de cómo es posible el plusvalor a pesar del intercambio de equivalentes– y por eso las diferencias en el valor de la fuerza de trabajo no cumplen ningún papel. Marx considera que tales diferencias se deben básicamente a los distintos costes de cualificación, por lo que el gasto de trabajo de la fuerza de trabajo cualificada también genera más valor (cf. MEW 23, pp. 211-212 / 239-240). Sin embargo, a partir del «elemento histórico y moral» del valor de la fuerza de trabajo puesto de relieve por Marx, también se puede concluir que este valor está determinado de manera distinta –no sólo en los diversos países, sino también en el mismo país– para distintos sectores de la clase trabajadora (a causa de la diferente organización, fuerza de lucha, tradición, etc.) y también que las relaciones asimétricas entre los sexos y la discriminación racial llevan a diferencias en el valor de la fuerza de trabajo, puesto que no es posible alcanzar determinadas reivindicaciones.

La diferencia entre el valor (diario) de la fuerza de trabajo (de la suma de valor que la fuerza de trabajo necesita por término medio para su reproducción diaria) y el valor que el trabajador individual puede producir de nuevo en un día en circunstancias normales constituye precisamente el plusvalor, del que se habló anteriormente en la fórmula $D - M - D'$. El hecho de que el valor diario de la fuerza de trabajo (el valor que *necesita* para su reproducción) sea menor que el valor que puede ser *creado* diariamente por medio de su uso (es decir, por medio del gasto de fuerza de trabajo) es el fundamento de la «cualidad oculta» del valor de crear nuevo valor.

El valor (diario) de la fuerza de trabajo constituye, pues, sólo una parte del nuevo valor creado por medio del uso (diario) de la fuerza de trabajo. Si se crea un determinado valor por el gasto de fuerza de trabajo en una jornada laboral de, por ejemplo, 8 horas⁵, entonces se puede distribuir formalmente este nuevo valor creado en valor de la fuerza de trabajo y plusvalor. Si el valor diario de la fuerza de trabajo asciende, por ejemplo, a 3/8 del valor que se crea en una jornada laboral de 8 horas, se puede decir formalmente que se ha producido en 3 horas el valor de la fuerza de trabajo y en 5 horas el plusvalor. De ahí que Marx también designe estas 3 horas como tiempo de trabajo «necesario» (el tiempo de trabajo que es necesario para reproducir el valor de la fuerza de trabajo) y las 5 horas restantes como «tiempo de plustrabajo» (el tiempo de trabajo que realiza el trabajador individual más allá de sus propias necesidades de reproducción). Ya que los trabajadores y trabajadoras de nuestro ejemplo reciben como remuneración el valor creado en 3 horas, Marx llama también al tiempo de trabajo necesario «trabajo pagado», y al tiempo de plustrabajo cuyo producto de valor recibe el capitalista como plusvalor «trabajo no pagado».

El hecho de que el trabajador individual reciba del capitalista por su fuerza de trabajo menos valor del que ha producido por medio de su trabajo lo denomina Marx «*explotación*», un concepto que es equívoco en diversos sentidos.

Con «*explotación*» no se hace referencia a un salario especialmente bajo o a una situación laboral especialmente mala. «*Explotación*» designa únicamente el estado de cosas en el cual los productores reciben sólo una parte del nuevo valor producido por ellos, independientemente de que el salario sea alto o bajo y las condiciones laborales buenas o malas.

⁵ Como se discutió en el capítulo anterior, sólo en el intercambio se pone de manifiesto cuál es la suma de valor creada en una jornada laboral. Pero si la mercancía es vendible en general, entonces se ha creado una determinada suma de valor, mayor o menor. A esta suma de valor se refieren las consideraciones que siguen. Si ahora y en las secciones siguientes se dice que un trabajador trabaja determinadas horas y con ello crea determinado valor, no se trata de una recaída en una teoría del valor sustancialista, premonetaria, sino sencillamente de un modo de hablar simplificado.

Pero «*explotación*» tampoco se emplea —contrariamente a una idea muy difundida, y a pesar de las declaraciones correspondientes de muchos «marxistas»— como una categoría *moral*. No se trata de que a los trabajadores se les quite algo que «realmente» les pertenece, de modo que esta usurpación sería algo moralmente censurable. Tampoco las expresiones de trabajo «pagado» y trabajo «no pagado» se refieren a que en realidad «todo» el trabajo debería pagarse⁶. Todo lo contrario: Marx insiste en que —conforme a la ley del intercambio mercantil— el vendedor de la mercancía fuerza de trabajo recibe exactamente el valor de su mercancía. El hecho de que el comprador saque un especial provecho del valor de uso de esta mercancía es algo que ya no le concierne a su vendedor. Marx establece la comparación con un comerciante de petróleo: éste obtiene el pago del valor del petróleo, pero no algo adicional por el valor de uso del petróleo (MEW 23, p. 208 / 235). La «*explotación*» y la existencia de «trabajo no pagado» no surgen de una violación de las leyes del intercambio mercantil, sino de su *cumplimiento*. Si lo que se quiere es abolir la explotación, entonces no puede hacerse por medio de una reforma de las relaciones de cambio dentro del capitalismo, sino solamente a través de la abolición del capitalismo.

V VALOR DEL TRABAJO: UNA «EXPRESIÓN IMAGINARIA»

La valorización del valor se basa en la apropiación de «tiempo de trabajo no pagado»: el capitalista no paga el producto de valor creado por los trabajadores, sino que paga el valor de la fuerza de trabajo. Sin embargo, la conciencia espontánea considera el salario como el pago del trabajo realizado; desde aquí, la explotación como estado normal de la producción capitalista no resulta perceptible. La explotación parece tener lugar solamente si el salario es «demasiado bajo». Parece como si el salario no expresase el *valor de la fuerza de trabajo*, sino el *valor del trabajo*.

El término «valor del trabajo» es designado por Marx como una expresión «imaginaria» e «irracional» (MEW 23, pp. 559, 561 / 653, 656). El trabajo (para ser exactos: el trabajo abstracto) es la sustancia y la medida inmanente del valor. El trabajo *crea* valor, pero él mismo no lo *tiene*. Si se habla del «valor del trabajo» y se pregunta cuál es el valor de una jornada laboral de ocho horas, habría que contestar: la jornada laboral de ocho horas tiene un valor de ocho horas de trabajo, una frase que Marx designa, con razón, como «trivial».

Sin embargo, la expresión «valor del trabajo» no es simplemente una expresión absurda. Con respecto a «expresiones imaginarias» como «valor del trabajo» o «valor del suelo», Marx constata que

⁶ Una pretensión análoga de «pleno ingreso laboral» fue formulada, por ejemplo, por Ferdinand Lassalle (1825-1864) y sus seguidores, lo que fue duramente criticado por Marx.

«surgen de las relaciones de producción mismas. Son categorías para las formas de manifestación de relaciones esenciales» (MEW 23, p. 559 / 654).

La relación *esencial* es el valor de la mercancía fuerza de trabajo, pero *aparece* en el salario como valor del trabajo. Tales formas de manifestación

«se reproducen espontáneamente de manera inmediata, como formas corrientes de pensamiento», en cambio, la relación esencial «tiene que ser descubierta por la ciencia» (MEW 23, p. 564 / 660).

«Valor del trabajo» es una representación invertida que no viene provocada por una manipulación consciente, sino que surge de las relaciones mismas. Se trata de una de las «formas de pensamiento objetivas» (cf. capítulo III.VIII, apartado f) que estructura el pensamiento de las personas encerradas en estas relaciones. Desde el punto de vista del trabajador se trata de una jornada laboral de ocho horas que tiene que cumplir para percibir un determinado salario. El salario aparece como el pago de este trabajo, una apariencia que se intensifica aún más a través de formas usuales del salario como el «salario por tiempo» (pago por horas de trabajo) y el «salario a destajo» (pago por unidad producida). En el primer caso parece que se paga el trabajo ejecutado en una hora, y en el segundo el trabajo ejecutado para la producción de una unidad.

También el capitalista está sujeto a esta apariencia. Se trata de una inversión que surge «espontáneamente» y a la que sucumben todos los partícipes (así como la mayoría de los economistas). En tanto que se concibe el salario como pago del «valor del trabajo», todo el trabajo aparece como trabajo pagado. El plustrabajo, el trabajo no pagado, parece entonces no existir. Esta inversión tiene consecuencias de gran alcance:

«En esta forma de manifestación, que hace invisible la relación efectiva y muestra precisamente su contrario, se basan todas las representaciones jurídicas tanto del trabajador como del capitalista, todas las mistificaciones del modo de producción capitalista, todas sus ilusiones de libertad, todas las patrañas apoloéticas de la economía vulgar» (MEW 23, p. 562 / 657-658).

La forma de salario constituye el fundamento de todas las demás «mistificaciones» de la relación capitalista, que desembocan finalmente en la «fórmula trinitaria» (cf. capítulo X). Pero ya aquí hay que constatar que al igual que la conciencia espontánea de *todos* los miembros de la sociedad burguesa sucumbe al fetichismo de la mercancía y del dinero (cf. capítulo VIII), los trabajadores *del mismo modo* que los capitalistas están sometidos a la mistificación de la forma de salario⁷. Las inver-

⁷ Marx habla de *fetichismo* sólo en relación a la mercancía, al dinero y al capital (cf. para el fetichismo del capital el capítulo V.III): una determinada relación social aparece como

siones provocadas por el modo de producción capitalista ni se detienen ante la clase dominante (su comprensión de las relaciones es, pues, una comprensión limitada), ni la clase dominada y explotada tiene una posición privilegiada para entender estas relaciones, por lo que el «punto de vista de la clase obrera», tan frecuentemente ensalzado por el marxismo tradicional, no resulta aquí de ninguna ayuda.

una propiedad material. Habla de *mistificación* cuando un determinado estado de cosas aparece necesariamente invertido: en el salario aparece el pago del valor de la fuerza de trabajo como pago del valor del trabajo.

CAPÍTULO V

EL PROCESO DE PRODUCCIÓN CAPITALISTA

I CAPITAL CONSTANTE Y VARIABLE, TASA DE PLUSVALOR Y JORNADA LABORAL

En el tercer capítulo se expuso el carácter doble del trabajo que produce mercancías: por una parte, trabajo concreto, que produce valores de uso; por otra parte, trabajo abstracto, que genera valor. Un carácter doble semejante tiene también el *proceso de producción capitalista*: es una unidad de *proceso de trabajo* (que produce un determinado valor de uso) y *proceso de valorización* (de producción de plusvalor).

Independientemente de toda determinación social formal, se pueden distinguir como momentos simples del proceso de trabajo: la actividad adecuada a un fin (el trabajo), el objeto de trabajo (el cual es transformado por el trabajo) y los medios de trabajo (con los que se hace posible esta transformación). El proceso de trabajo es un proceso entre el hombre y la naturaleza. En él actúa el hombre sobre la naturaleza y, al mismo tiempo, se transforma a sí mismo, desarrolla sus propias capacidades. El proceso de trabajo no existe nunca puramente como tal, sino que siempre tiene lugar como un proceso socialmente determinado en cuanto a su forma: como proceso de producción basado en el trabajo esclavo, como proceso de producción de campesinos siervos, como proceso de producción de artesanos independientes o como proceso de producción de trabajadores asalariados¹.

El proceso de trabajo muestra dos peculiaridades dentro del proceso de producción capitalista: en primer lugar, transcurre siempre bajo el control del capitalista y, en segundo lugar, el producto es propiedad del

¹ En la *Introducción* de 1857 señala Marx que el concepto aparentemente simple de «trabajo», que parece expresar un estado de cosas que se presenta en toda sociedad, sólo en la economía capitalista resulta posible y «verdadero en la práctica»: sólo aquí las distintas actividades se han separado de las personas, de su contexto social, etc.; sólo ahora deja de dominar una actividad particular, y toda actividad se convierte en un medio de valorización para el capital y en un medio de subsistencia para el trabajador asalariado; sólo ahora se puede hablar de manera completamente general de «trabajo» (cf. MEW 42, p. 38 y ss.).

capitalista y no del productor inmediato. El capitalista ha comprado la fuerza de trabajo y los medios de producción (objetos de trabajo y medios de trabajo). El proceso de trabajo se convierte con ello en un proceso entre cosas que pertenecen al capitalista. Por consiguiente, también le pertenece el producto del proceso. Este producto es un valor de uso. Pero en el proceso de producción capitalista este valor de uso sólo se produce en tanto que representa valor y plusvalor.

Ahora tenemos que investigar más detalladamente este proceso de producción determinado de forma capitalista. Pero primero tienen que ser introducidos algunos conceptos fundamentales que son de importancia central no sólo en este capítulo, sino también en capítulos posteriores.

La expresión $D - M - D'$ se ha designado anteriormente como «fórmula general del capital»; ahora hay que considerarla con más detenimiento. La valorización sólo es posible porque se compra y se vende una determinada mercancía, a saber, la fuerza de trabajo. Sin embargo, para «consumir» esta mercancía, por tanto, para utilizar el trabajo en un proceso de producción, son necesarios medios de producción (materias primas, máquinas, etc.). Como resultado del proceso de producción se obtiene una nueva cantidad de mercancías cuyo valor se encuentra por encima del valor del capital adelantado y que se vende por D' .

Con respecto al valor de las nuevas mercancías producidas, los medios de producción y la fuerza de trabajo desempeñan papeles totalmente diferentes. El valor de los medios de producción consumidos en la producción de una mercancía ingresa en el valor de las nuevas mercancías producidas. Si los medios de producción se consumen íntegramente en el proceso de producción (como es el caso de las materias primas, la energía, etc.), el valor de estos medios de producción consumidos se transfiere íntegramente a las nuevas mercancías producidas. En cambio, si los medios de producción no se consumen íntegramente (como es el caso de las herramientas o las máquinas), sólo se transfiere una parte de su valor. Por ejemplo, si una determinada máquina tiene un tiempo de vida de diez años, se transfiere una décima parte de su valor a la cantidad de mercancías producida en un año². La parte del capital constituida por los medios de producción no transformará su valor durante el proceso de producción en circunstancias normales, sino que lo transferirá al valor de las mercancías producidas. Esta parte integrante del capital es denominada por Marx *capital constante*, abreviado: c .

Otra cosa distinta ocurre con la fuerza de trabajo. El valor de la fuerza de trabajo no ingresa en absoluto en las mercancías producidas. Lo

² Hay que tener en cuenta que el «tiempo de vida» de una máquina sólo depende en parte de su desgaste físico. Si aparecen en un plazo breve máquinas nuevas y mejores en el mercado, su tiempo de vida económico es considerablemente menor que su tiempo de vida físico. Así ocurre con los ordenadores, que por lo general no se desechan porque ya no sigan funcionando, sino porque aparecen aparatos mucho mejores.

que ingresa en el valor de las mercancías es aquel valor que *surge de nuevo* a través del «consumo» de la fuerza de trabajo, es decir, a través del gasto de trabajo.

El distinto papel que desempeñan los medios de producción y la fuerza de trabajo en la formación del valor se puede ver en lo siguiente: si se modifica el valor de los medios de producción consumidos, se modifica de manera correspondiente el valor del producto. Pero el hecho de que se modifique el valor de la fuerza de trabajo es algo que no tiene ninguna influencia en el valor del producto. La cantidad de valor que agregue un trabajador al producto no depende del valor de la fuerza de trabajo, sino de la medida en que el *trabajo gastado* actúe como trabajo abstracto generador de valor.

La diferencia entre el nuevo valor que se ha agregado y el valor de la fuerza de trabajo es justamente el *plusvalor*, p . Expresado de otra manera: el nuevo valor que se ha agregado es igual a la suma del valor de la fuerza de trabajo y del plusvalor. Aquella parte del capital que se emplea para el pago de salarios la denomina Marx *capital variable*, abreviado: v . Esta parte del capital modifica su valor durante el proceso de producción, los trabajadores y trabajadoras son pagados con v , pero producen un nuevo valor en la cuantía de $v + m$ ³. Por consiguiente, el valor de la cantidad de mercancías producida en un determinado período (un día o un año) se puede escribir como:

$$c + v + p$$

donde c designa el valor del capital constante *consumido* (el valor de las materias primas consumidas y el valor proporcional de las herramientas y las máquinas, en la medida en que han sido consumidas).

La valorización del capital resulta sólo de su componente variable, por lo que se puede medir el grado de valorización refiriendo el plusvalor al capital variable: la magnitud p/v es designada por Marx como *tasa de plusvalor*. La tasa de plusvalor se expresa normalmente en porcentaje: si, por ejemplo, $p = 40$ y $v = 40$, no se habla de una tasa de plusvalor de 1, sino de una tasa de plusvalor del 100%, si $p = 20$ y $v = 40$, la tasa de plusvalor es del 50%, etc.

La tasa de plusvalor es una categoría analítica que resulta de la comprensión científica del proceso de valorización (presupone que sabemos cómo se genera el plusvalor). Pero para la conciencia práctica de los capitalistas es irrelevante: éstos calculan que es necesario un adelanto de capital en una cuantía de $c + v$ para obtener un *beneficio* en una cuantía p , independientemente de cómo se genere este beneficio (esto es, el

³ Más arriba se subrayó que el valor de la fuerza de trabajo no se transfiere al producto, sino que se crea nuevo valor a través del gasto de trabajo. Este nuevo valor se expresa con ayuda de v y m .

beneficio se considera como «fruto del capital»). Su medida de valorización es la *tasa de beneficio* $p / (c + v)$. Pero el beneficio y la tasa de beneficio, que tienen un papel decisivo en la vida cotidiana del capitalista, los analiza Marx en el libro tercero de *El Capital* (cf. capítulo VII); por este motivo, entre otros, es absolutamente necesario conocer los tres libros de *El Capital*.

La duración de la *jornada laboral* resulta de la suma del tiempo de trabajo necesario y del tiempo de plus-trabajo. Si está dado el valor de la fuerza de trabajo para una determinada sociedad y para un determinado momento del tiempo, entonces también está dada la extensión del tiempo de trabajo necesario, pero aún no la extensión del tiempo de plus-trabajo.

En toda sociedad basada en el dominio de clase se pueden distinguir el «tiempo de trabajo necesario» (en el que se producen aquellos productos que necesita la clase explotada para su reproducción) y el «tiempo de plus-trabajo» (en que se produce el plusvalor, es decir, la parte del producto global de que se apropia la clase dominante). Sin embargo, Marx establece una diferencia decisiva entre las sociedades precapitalistas y las sociedades capitalistas:

«Está claro que si en una formación social económica no predomina el valor de cambio, sino el valor de uso de los productos, el plus-trabajo está limitado por un círculo mayor o menor de necesidades [de la clase dominante, M. H.], y del carácter de la producción misma no surge una necesidad ilimitada de plus-trabajo» (MEW 23, p. 250 / 282).

Sin embargo, cuando Marx habla de la «necesidad ilimitada de plus-trabajo» característica del modo de producción capitalista, no está haciendo en modo alguno un reproche moral al capitalista individual. Pues esta necesidad de plus-trabajo implica —precisamente porque no conoce límites— que el capital actúa «sin miramientos hacia la salud y la duración de la vida del trabajador» (MEW 23, p. 285 / 325), y en consecuencia supone también la destrucción de la fuerza de trabajo, pero esto no es una deficiencia moral individual, sino la consecuencia de la lógica de la producción mercantil capitalista.

Si el capitalista ha comprado la fuerza de trabajo a su valor diario, tiene el derecho de utilizar la fuerza de trabajo durante un día. Pero la duración de una jornada de trabajo no está determinada: una jornada laboral tiene que durar ciertamente menos de 24 horas, de modo que al trabajador le quede tiempo para su regeneración física y psíquica, pero no está claro cuánto menos tiene que durar. Ahora bien, si el capitalista intenta prolongar la jornada laboral, simplemente está intentando, como cualquier comprador, sacar el máximo provecho del valor de uso

de la mercancía comprada (de la misma manera que cuando uno aprieta hasta el final el tubo de la pasta de dientes para intentar sacar el último resto que queda). La competencia de los demás capitalistas se encarga de que el capitalista individual haga un uso sustancioso de su derecho como comprador al máximo aprovechamiento del valor de uso de la mercancía comprada.

Los trabajadores actúan igualmente dentro de la lógica de la compra y la venta cuando intentan reducir la jornada laboral. Deben tener a su disposición su fuerza de trabajo en condiciones normales al día siguiente para poder venderla otra vez. Pero éste no es el caso si la jornada de trabajo es demasiado larga.

Así pues, tanto el capitalista en su intento de prolongar la jornada laboral, como el trabajador en su intento de reducirla, pueden remitirse de la misma manera a las leyes del intercambio mercantil. A partir de estas leyes no puede deducirse un límite de la jornada de trabajo. Y esto significa que:

«Aquí tiene lugar una antinomia, derecho contra derecho, sellados ambos por la ley del intercambio mercantil. Entre derechos iguales decide la fuerza. Y de esta forma, en la historia de la producción capitalista se presenta la reglamentación de la jornada laboral como una lucha por sus límites; una lucha entre el capitalista colectivo, es decir, la clase de los capitalistas, y el trabajador colectivo, esto es, la clase trabajadora» (MEW 23, p. 249 / 282).

Allí donde los trabajadores no están en condiciones de oponer suficiente resistencia al capital y hay bastantes reservas para reponer las fuerzas de trabajo destruidas, el capital prolonga la jornada laboral por encima de todo límite físico. La lucha por la reglamentación de la jornada laboral (que Marx describe detalladamente en *El Capital*) condujo en el siglo XIX a una limitación legal del tiempo de trabajo diario, primero en Inglaterra y después también en otros países. En el capítulo XI hablaremos sobre el particular papel del Estado en este proceso.

II PLUSVALOR ABSOLUTO Y RELATIVO, LEYES COERCITIVAS DE LA COMPETENCIA

El capital, el valor que se valoriza, no conoce ningún límite interno a la valorización, por lo que para el capital no es suficiente en última instancia ningún grado de valorización alcanzado. Si se parte de la tasa de plusvalor p/v como medida de la valorización, existen básicamente dos posibilidades para aumentar la valorización del capital, que Marx designa como producción de plusvalor absoluto y producción de plusvalor relativo (en el capítulo VII, en el que se examina la tasa de beneficio como medida de la valorización, veremos aún otras posibilidades).

Para un valor dado de la fuerza de trabajo, aumenta p/v si se acrecienta p . La masa de plusvalor producida por una fuerza de trabajo individual puede incrementarse por medio de la prolongación del tiempo de plustrabajo, y el tiempo de plustrabajo se puede prolongar en la medida en que se prolonga la jornada laboral. El acrecentamiento del plusvalor y de la tasa de plusvalor por medio de la prolongación de la jornada laboral lo designa Marx como producción de *plusvalor absoluto*.

Con la fijación de una jornada laboral regulada (legalmente), la producción de plusvalor absoluto no alcanza todavía su límite. La prolongación de la jornada laboral no sólo tiene lugar cuando aumenta el número de horas diarias de trabajo, también puede prolongarse cuando se aprovechan mejor estas horas: por una disminución de los tiempos de pausa, no computando determinados preparativos laborales como tiempo de trabajo, etc. Aparte de esto, una elevación de la *intensidad* del trabajo (es decir, una aceleración del ritmo de trabajo) tiene el mismo efecto que una prolongación de la jornada laboral. Una jornada de trabajo más intensiva suministra un producto de valor mayor que una jornada laboral normal, exactamente igual que si se hubiera prolongado la jornada de trabajo. Los análisis sobre el aprovechamiento del tiempo de trabajo y la intensificación del trabajo también forman parte hoy en día de la vida cotidiana del mundo empresarial.

Pero el tiempo de plustrabajo también se puede incrementar sin modificar la duración de la jornada laboral o el aprovechamiento del tiempo de trabajo: a saber, reduciendo el tiempo de trabajo necesario, es decir, disminuyendo el valor de la fuerza de trabajo. Si hasta el momento se requerían cuatro horas de una jornada laboral de ocho horas para producir el valor diario de la fuerza de trabajo, quedaban entonces cuatro horas de plustrabajo. Si ahora son suficientes tres horas para la producción del valor de la fuerza de trabajo, quedan cinco horas de plustrabajo. El acrecentamiento del plusvalor y de la tasa de plusvalor por medio de una disminución del tiempo de trabajo necesario lo designa Marx como producción de *plusvalor relativo*.

El tiempo de trabajo necesario tiene que alcanzar para producir el valor de los medios de vida que necesita la fuerza de trabajo para su reproducción. Si hay que pagar íntegramente el valor de la fuerza de trabajo (y esto tiene que presuponerse si se consideran condiciones capitalistas «normales»), entonces sólo es posible una reducción del tiempo de trabajo necesario si se disminuye el volumen de los medios de vida que se considera como necesarios (esto es, si se reduce el nivel de vida «normal» de la clase trabajadora; pero esto es difícil de conseguir y no se puede efectuar de manera continuada, sino en todo caso puntualmente), o bien si —y éste es el caso típico del que se trata aquí— se disminuye el valor de estos medios de vida.

Este último caso se da cuando aumenta la fuerza productiva del trabajo en aquellos sectores que producen medios de vida (entendidos siempre en el sentido más amplio, por tanto, no sólo los productos alimenticios), o bien cuando aumenta la fuerza productiva en aquellos sectores que suministran materias primas o maquinaria a los sectores que producen medios de vida: si los medios de producción son más baratos, disminuye el valor de los medios de vida producidos con estos medios. La producción de plusvalor relativo termina por reducir el valor de los medios de vida a través de un aumento de la fuerza productiva del trabajo, y de este modo reduce el valor de la fuerza de trabajo.

La prolongación de la jornada laboral y el aumento de la fuerza productiva son, pues, las dos posibilidades fundamentales para elevar el grado de valorización del capital. Pero estas dos posibilidades sólo pueden realizarse por medio de las *acciones* de los capitalistas individuales.

Es muy plausible que los capitalistas tengan interés en la prolongación de la jornada laboral: para un valor dado de la fuerza de trabajo, cada hora que se prolongue la jornada laboral eleva directamente el plusvalor que obtiene el capitalista individual.

Sin embargo, otra cosa distinta ocurre con el aumento de la fuerza productiva del trabajo. Si, por ejemplo, un productor de mesas aumenta la fuerza productiva, se abaratan las mesas. Pero sólo se abaratará también la fuerza de trabajo en la medida en que las mesas entren en el valor de la fuerza de trabajo. El efecto es mínimo, y además la mayoría de las veces queda temporalmente diferido. Esta pequeña e incierta ventaja no es suficiente como *motivo individual* para el aumento de la fuerza productiva.

Por consiguiente, lo que motiva a los capitalistas individuales a aumentar la fuerza productiva es algo completamente distinto. El tiempo de trabajo gastado individualmente contará en mayor o menor medida como generador de valor dependiendo (entre otras cosas) de si para la producción de un bien se ha empleado o no el «tiempo de trabajo socialmente necesario» (el tiempo de trabajo que es necesario en unas determinadas condiciones de productividad e intensidad del trabajo socialmente normales, cf. capítulo III.I). Si el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de un determinado tipo de mesas asciende, por ejemplo, a 10 horas y un productor consigue producir esa mesa en 8 horas, ha creado en 8 horas el mismo producto de valor que los otros productores en 10 horas, es decir, puede vender el producto de 8 horas de trabajo como un producto de 10 horas de trabajo.

Ésta es precisamente la situación cuando un capitalista es el primero que eleva la fuerza productiva del trabajo en un determinado proceso de producción. Supongamos que en la producción de un determinado bien, por ejemplo, un ordenador, se consume capital constante c por un

valor de 200. Además, se necesita una jornada laboral de 8 horas de trabajo directo para producir el ordenador. El valor diario de la fuerza de trabajo es de 80 y el plusvalor asciende al 100%, de modo que el plusvalor diario producido por una fuerza de trabajo asciende asimismo a 80. El valor del producto es entonces:

$$c + v + p = 200 + 80 + 80 = 360$$

Supongamos ahora que este capitalista consigue reducir (y de momento es el único que lo consigue) de 8 a 4 horas el tiempo de trabajo directo que es necesario para el montaje del ordenador. El valor del ordenador se ajusta a las condiciones sociales medias y permanece por el momento todavía en 360. Pero nuestro astuto capitalista no tiene que seguir gastando 80 en capital variable, sino solamente 40. Por lo tanto, sus costes son sólo de:

$$200 \text{ (capital constante)} + 40 \text{ (capital variable)} = 240$$

Si vende el producto por 360, le queda un plusvalor de 120. Además del plusvalor socialmente normal de 80, nuestro capitalista obtiene por cada ordenador un *plusvalor extra* de 40 y una tasa de plusvalor del 300% en lugar del 100%. Este plusvalor extra o *beneficio extra* (cf. el comentario sobre el beneficio en el capítulo V.I) —y no el futuro abarataamiento de la fuerza de trabajo— es lo que motiva al capitalista a aumentar la fuerza productiva del trabajo.

El capitalista sigue obteniendo el plusvalor extra durante todo el tiempo en que no se haya generalizado aún el nuevo método productivo. Pero una vez que se ha generalizado, disminuye el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de un ordenador. Si entretanto todo lo demás ha permanecido igual (el valor de la fuerza de trabajo, el valor de los elementos del capital constante, etc.), entonces el nuevo valor sería:

$$c + v + p = 200 + 40 + 40 = 280$$

y el plusvalor extra habría desaparecido para nuestro capitalista; su tasa de plusvalor sería nuevamente del 100%.

Pero permanezcamos de momento con el capitalista que ha sido el primero en implementar el aumento de la fuerza productiva. Ya no sigue necesitando la misma cantidad de tiempo de trabajo directo para producir la misma masa de productos. Ahora puede producir la misma cantidad de productos que antes con menos fuerzas de trabajo, o bien producir una cantidad mayor con la misma cantidad de tiempo de trabajo y de fuerzas de trabajo. La primera posibilidad no es realista en la mayor parte de los casos, pues normalmente el aumento de la fuerza productiva del trabajo sólo es posible si se incrementa al mismo tiempo el volu-

men de producción (volveremos sobre esta conexión en la sección siguiente). Podemos partir de que el aumento de la fuerza productiva va acompañado por lo general de un incremento del número de productos. El medio más simple para dar salida a la mayor cantidad de productos consiste en reducir el precio: el producto individual se vende por debajo su valor anterior. Aunque nuestro ingenioso capitalista vende por debajo del valor anterior, no necesita renunciar por completo al plusvalor extra. Si en el ejemplo anterior vende el ordenador (con un coste para él de 240) a 350 en vez de a 360, obtiene un plusvalor total de 110, que comparado con el plusvalor normal de 80 significa todavía un plusvalor extra de 30. Pero que nuestro capitalista venda más significa —si en la economía no se modifica ninguna otra cosa que provoque una mayor demanda global— que los otros capitalistas que ofertan el mismo producto van a vender menos, y en último extremo irán a la quiebra. Si quieren defender su cuota de mercado, tendrán que vender asimismo a un precio más bajo. Si no se transforma el modo de producción, esto conducirá a una disminución de su plusvalor. Por lo tanto, a los otros capitalistas no les queda otra opción para poder tomar parte en la competencia de precios que aumentar igualmente la fuerza productiva del trabajo y reducir los costes.

Así pues, la competencia obliga a los capitalistas a participar en el aumento de la fuerza productiva al que uno de ellos da comienzo, aun en el caso de que individualmente no tengan ningún interés en elevar cada vez más la valorización del capital. Las *leyes inmanentes del capital*, como la tendencia a prolongar la jornada laboral y el desarrollo de la fuerza productiva, son independientes de la voluntad de los capitalistas individuales. Se imponen frente a ellos como *leyes coercitivas de la competencia*. Ya que todo capitalista conoce esta coerción, normalmente no espera hasta que le sea impuesta por la competencia, sino que intenta ser el primero en aumentar la fuerza productiva, de modo que al menos pueda tener algo de plusvalor extra, en lugar de tener que estar limitando siempre sus pérdidas. El resultado es que cada capitalista presiona a todos los demás, de la misma manera que él está presionado por ellos. Y haciendo esto, todos los capitalistas obedecen a una ciega «coerción objetiva». Por muy frugal que sea un capitalista como persona, en tanto que quiera seguir siendo capitalista no puede evitar ir a la caza de una ganancia cada vez mayor.

III LOS MÉTODOS PARA LA PRODUCCIÓN DE PLUSVALOR RELATIVO: COOPERACIÓN, DIVISIÓN DEL TRABAJO, MAQUINARIA

El proceso de producción capitalista comienza donde un cierto número de trabajadores actúan conjuntamente bajo el mando de un capitalista para la producción de la misma clase de mercancías. Un poseedor de dinero al que le es posible emplear a uno o dos trabajadores, pero que tiene que trabajar también él mismo para asegurarse su propio sustento, no es todavía un capitalista en sentido estricto, sino un «pequeño patrón». Sólo es capitalista el que puede actuar como capital personificado, es decir, el que puede dedicar todo su tiempo a la organización y al control del proceso de producción capitalista y a la venta de los productos.

La *cooperación* de muchos trabajadores provoca un abaratamiento de los productos —incluso sin modificaciones en el proceso técnico de producción— por dos razones: por un lado, se utilizan conjuntamente muchos medios de producción, de modo que ceden una parte de valor menor al producto (100 trabajadores pueden producir 10 veces más que 10 trabajadores, pero no necesitan 10 veces más edificaciones, etc.); por otro lado, puede surgir una nueva fuerza de la actuación conjunta de muchas fuerzas de trabajo: por ejemplo, un tronco de gran tamaño no puede ser movido por un solo trabajador, da igual de cuánto tiempo disponga, en cambio, cuatro trabajadores lo pueden mover en el acto; diez personas pueden transportar cargas en cadena de manera considerablemente más rápida que si cada una de ellas tuviera que recorrer todo el camino, etc.

Se puede conseguir un aumento adicional de la fuerza productiva del trabajo a través de la *división del trabajo*. Un proceso de trabajo complejo se descompone en una multitud de funciones parciales simples. Por lo general, éstas se pueden ejecutar por separado más rápidamente que en el marco del proceso total. Por medio del correspondiente ejercicio y de la experiencia, y con la ayuda de instrumentos adecuados a esta función parcial, el trabajador especializado en una función parcial puede ser aún más rápido. El aspecto negativo es que el trabajador se convierte en un trabajador parcial carente de iniciativa, y que la actividad unilateral le puede ocasionar trastornos físicos y nerviosos. Una actividad cuyo proceso de producción se basa en su mayor parte en la división del trabajo, y que no utiliza máquinas o utiliza muy pocas, se denomina *manufactura*.

A comienzos del siglo XX, la división del trabajo llevada al extremo dio lugar al *taylorismo* (así llamado por el ingeniero T. W. Taylor): Taylor descompuso los momentos del proceso de trabajo en sus elementos míni-

mos, para asignar a la fuerza de trabajo individual tan pocos movimientos como fuera posible. De esta manera se minimizaban las pérdidas de tiempo y las pausas encubiertas. Tales conceptos se aplicaron sobre todo en la producción en cadena. Sin embargo, esta extrema división del trabajo no sólo trajo consigo ventajas para el capital. En el caso de productos complejos en los que es importante una alta calidad, se puso de manifiesto que una excesiva división del trabajo actuaba negativamente, ya que producía demasiados desechos. De ahí que, en el desarrollo del proceso de producción capitalista a lo largo del siglo XX, se tendió de manera alternativa a la expansión y a la reducción del taylorismo.

El aumento decisivo de la fuerza productiva del trabajo se alcanzó con la utilización de las *máquinas*. Una máquina no es simplemente una gran herramienta. Lo esencial es que la peculiar herramienta que es la máquina ya no es una herramienta en las manos de un único hombre, sino que es herramienta de un mecanismo. El número de herramientas que una máquina puede poner en funcionamiento simultáneamente está exento de barreras humanas. Se consigue un aumento adicional de la fuerza productiva cuando las distintas máquinas se combinan en un *sistema de máquinas*, el cual tiene que ser recorrido por el objeto de trabajo. Una actividad que se basa en la producción mecánica se llama *fábrica*.

Lo que en la fábrica les queda a las personas, aparte de las actividades particulares que todavía no están mecanizadas, es básicamente la tarea de supervisar las máquinas, repararlas, esperar y subsanar los defectos que éstas han producido. Con la implantación de los ordenadores esto no se modifica esencialmente. Pues si bien se realizan mecánicamente una multitud de tareas de supervisión y control, los ordenadores tienen que ser supervisados a su vez y hay que ajustar su programación a exigencias cambiantes.

La división del trabajo en una *manufactura* parte de la habilidad manual de las fuerzas de trabajo. El capital sigue dependiendo de esta habilidad subjetiva, aunque quede reducida a una «habilidad del detalle». En la *fábrica* basada en la producción mecánica esto cambia por completo:

«Este principio subjetivo de la división del trabajo queda suprimido en la producción mecánica. El proceso global, considerado en sí y para sí, se vuelve aquí objetivo, queda descompuesto en sus fases constitutivas, y el problema de ejecutar cada proceso parcial y de combinar los distintos procesos parciales queda resuelto por la aplicación técnica de la mecánica, la química, etc.» (MEW 23, p. 401).

De este modo, en la producción mecánica el capital se puede desprender casi por completo de las fuerzas productivas individuales. Ahora ya no se trata simplemente de que éstas queden reducidas a la función de un trabajador parcial, sino que —en el caso de un sistema mecánico

desarrollado y con buen funcionamiento— quedan reducidas a meros apéndices de este sistema.

El dominio del capital sobre los trabajadores y trabajadoras queda ahora materializado, por así decir, en el sistema mecánico:

«Es un aspecto común a toda producción capitalista, en cuanto que no es sólo proceso de trabajo, sino al mismo tiempo proceso de valorización del capital, que el trabajador no utilice las condiciones de trabajo, sino que por el contrario las condiciones de trabajo utilicen al trabajador; pero sólo con la maquinaria esta inversión adquiere una realidad técnicamente tangible. A través de la transformación del trabajador en un autómatas, se le enfrentan los medios de trabajo, durante el proceso de trabajo mismo, como capital, como trabajo muerto, que domina la fuerza de trabajo viva y le chupa la sangre» (MEW 23, p. 446 / 516).

La cooperación, la división del trabajo y la introducción de maquinaria provocan una elevación de la fuerza productiva del trabajo: con la misma cantidad de trabajo se puede producir un mayor número de productos, por lo que disminuye el valor del producto individual. Pero la mayor fuerza productiva del trabajo aparece bajo condiciones capitalistas como fuerza productiva del capital. Éste es ya el caso en la cooperación simple: dado que las fuerzas de trabajo aisladas no disponen de la fuerza productiva adicional que surge de su actuación conjunta, sino que sólo cooperan bajo el mando del capitalista, esta fuerza productiva adicional parece ser una fuerza productiva que le pertenece al capital. Esta impresión se intensifica aún más en la manufactura y en la fábrica. La fuerza de trabajo individual se reduce a una función parcial, que fuera de la manufactura y de la fábrica es por lo general completamente inútil. El que los trabajadores y trabajadoras puedan hacer algo con sus capacidades parece ser un resultado engendrado por el capital. Podemos designar como *fetichismo del capital* la apariencia de que el capital es un poder dotado de fuerza productiva propia. Al igual que el fetichismo de la mercancía, el fetichismo del capital tampoco es simplemente una falsa conciencia o un error. Tiene más bien un fundamento material en la organización capitalista del proceso de producción:

«Las potencias espirituales de la producción amplían su escala por un lado, porque por otros muchos lados desaparecen. Lo que pierden los trabajadores parciales, se concentra frente a ellos en el capital. Es un producto de la división manufacturera del trabajo el que se les contrapongan las potencias espirituales del proceso de producción material como una propiedad ajena y un poder que los domina. Este proceso de separación comienza en la cooperación simple, donde el capitalista representa, frente a los trabajadores individuales, la unidad y la voluntad del cuerpo social del trabajo. Se desarrolla en la manufactura, que mutila al trabajador convirtiéndolo en un trabajador parcial. Se consume en la gran industria, que separa la ciencia res-

pecto del trabajo como potencia de producción autónoma y la exprime al servicio del capital» (MEW 23, p. 382 / 440)⁴.

El aumento de la fuerza productiva mediante la introducción de maquinaria se distingue de manera fundamental del aumento de la fuerza productiva mediante la cooperación o la división del trabajo. La introducción de maquinaria cuesta algo al capitalista, y dado que la máquina se consume en el proceso de producción, transfiere su valor al producto. Es decir, en vez de abaratar el producto, la introducción de maquinaria lleva primero a un encarecimiento del producto. En conjunto, se llega a un abaratamiento del producto si el encarecimiento por causa de la cesión de valor de la maquinaria se compensa con el tiempo de trabajo directo ahorrado en la producción.

Supongamos que en la fabricación de un determinado producto se consumen materias primas por un valor de 50, así como 8 horas de trabajo que producen, en circunstancias normales, un valor de 80. Entonces el valor del producto será:

$$50 \text{ (materias primas)} + 80 \text{ (tiempo de trabajo)} = 130$$

Supongamos que el producto se fabrica con ayuda de una máquina. La máquina tiene un valor de 20.000 y sirve para la producción de 1000 unidades antes de su desgaste completo. Transfiere, por tanto, un valor de 20 a cada unidad. El producto individual producido mecánicamente se encarece primero en estos 20. Si ahora se ahorran 3 horas de trabajo, de modo que se necesiten 5 horas en lugar de 8, entonces el valor resultante del producto fabricado mecánicamente será:

$$50 \text{ (materias primas)} + 20 \text{ (máquina)} + 50 \text{ (tiempo de trabajo)} = 120$$

El producto se ha abaratado en 10 unidades de valor, de forma que las 20 unidades de la cesión de valor de la máquina se han compensado con el ahorro de 3 horas de trabajo. Si se hubiese ahorrado sólo una hora de trabajo, habría aumentado el valor del producto fabricado mecánicamente, por lo que la máquina no habría contribuido al aumento de la fuerza productiva y al abaratamiento del producto.

Sin embargo, para el empleo capitalista de maquinaria no es suficiente que la introducción de la máquina abarate el producto. Al capitalista no le interesa el valor de un producto, sino el *plusvalor* (o mejor dicho, el beneficio; cf. el comentario del capítulo V.I). Como se explicó en la última sección, el capitalista implementa un aumento de la fuerza productiva para que sus costes individuales sean más bajos que el pro-

⁴ La importancia creciente del saber y de la ciencia para la producción capitalista no es de ningún modo un fenómeno nuevo, como sugiere el discurso de moda hoy en día sobre el tránsito de la «sociedad industrial a la sociedad del conocimiento». Y sobre todo no se cuestiona con ello —tal y como se afirma a veces— la determinación formal capitalista de la producción.

medio social, obteniendo así no sólo el plusvalor (beneficio) normal, sino un plusvalor extra (beneficio extra). Supongamos que en el ejemplo mencionado anteriormente la tasa de plusvalor asciende al 100%. El trabajador que trabaja 8 horas y crea con ello un valor de 80 recibe 40 como salario. Los 40 restantes son el plusvalor del capitalista. Por lo tanto, antes de la introducción de la máquina los costes de nuestro capitalista son:

$$50 \text{ (materias primas)} + 40 \text{ (salarios por 8 horas)} = 90$$

Los costes después de la introducción de la máquina serían:

$$50 \text{ (materias primas)} + 20 \text{ (máquina)} + 25 \text{ (salarios por 5 horas)} = 95$$

Aunque esta máquina disminuye el *gasto total* en trabajo para el producto en cuestión, no sería instalada, ya que no reduce los *costes* del capitalista. Estos costes sólo se reducen si se ahorra más en salarios (por producto) de lo que la máquina cede en valor al producto individual. Si en nuestro ejemplo la cesión de valor de la máquina asciende a 20, se tienen que ahorrar más de 4 horas de trabajo para que la introducción de maquinaria le salga rentable al capitalista. O expresado de otra manera: el *capital constante adicional* que se emplea en la producción mecánica para cada uno de los productos tiene que ser menor que el *capital variable ahorrado* por la reducción del tiempo de trabajo. Por consiguiente, el capitalista no empleará tanto capital constante adicional por unidad como desee, sino a lo sumo tanto como ahorre en capital variable por unidad producida.

Así pues, el hecho de que se instale o no una determinada máquina (que cede un determinado valor al producto individual) depende de cuánto capital variable se pueda ahorrar con ella. Pero el capital variable ahorrado no depende sólo de las horas de trabajo ahorradas, sino también del importe de los salarios. En nuestro ejemplo anterior, los trabajadores y trabajadoras recibían por una jornada laboral de 8 horas un salario de 40, lo que supone un salario de 5 por cada hora de trabajo. Tres horas de trabajo ahorradas dan como resultado un ahorro en capital variable de 15, por lo que la introducción de la máquina no resulta provechosa para el capitalista. Pero si los salarios hubieran sido más altos, por ejemplo, de 8 por cada hora de trabajo, entonces las tres horas de trabajo ahorradas habrían sido remuneradas con 24. Con este nivel salarial, el capital variable ahorrado habría compensado el capital constante adicional (20 en nuestro ejemplo), y los costes de nuestro capitalista habrían disminuido. La misma máquina que con salarios más bajos no supone un ahorro de costes para el capitalista y, por tanto, no se instala, puede producir este ahorro de costes con un nivel salarial más alto, y entonces se la instalará.

IV EL POTENCIAL DESTRUCTIVO DEL DESARROLLO CAPITALISTA DE LA FUERZA PRODUCTIVA

El proceso laboral cooperativo requiere de coordinación. En el proceso de producción capitalista, esta función es asumida por el capitalista. Pero la dirección por parte de éste no tiene solamente una función técnico-organizativa, sino que es al mismo tiempo organización de la explotación y, en consecuencia, está condicionada por la oposición entre el explotador y los explotados, de lo que Marx concluye que la dirección capitalista es «despótica en cuanto a su forma» (MEW 23, p. 351 / 403). En el caso de disponer de un gran número de trabajadores y trabajadoras se requiere –igual que en el ejército– de oficiales y suboficiales industriales que mandan en nombre del capital.

La forma de la relación de dominio empresarial ha experimentado transformaciones decisivas en el siglo XX. El despotismo capitalista experimentó ciertas restricciones a través de las regulaciones legales y a través de los procesos de negociación sindical. En una serie de sectores, el capital ha presentado incluso una tendencia, sobre todo en la última década, a reforzar la autonomía de los empleados sobre el proceso de trabajo. Pero con todos estos cambios no se ha puesto en cuestión el fin de la producción capitalista: la valorización del capital, la producción de plusvalor. Se trata sólo y exclusivamente de formas diferentes de realizar este fin. Y además se ha comprobado que precisamente en actividades cualificadas, a menudo es más favorable motivar a los empleados por medio de un mayor grado de autonomía para que aporten voluntariamente su experiencia y su potencial de rendimiento, que forzarlos a ello a través de una presión y un control permanentes. Pero las consecuencias de esta autonomía son generalmente tan destructivas para los empleados como las antiguas formas despóticas, sólo que ahora la destrucción está organizada por los empleados mismos (cf. sobre las nuevas tendencias empresariales Wolf 1999, Gießmann/Peters 2001).

Las tendencias destructivas que supone el aumento de la fuerza productiva para la fuerza de trabajo se ponen inmediatamente de manifiesto en la tendencia a la prolongación –y desde hace algún tiempo a la «flexibilización»– del tiempo de trabajo. El aumento de la fuerza productiva significa que se puede fabricar la misma cantidad de productos en menos tiempo. Pero en condiciones capitalistas, el aumento de la fuerza productiva no conduce a una reducción del tiempo de trabajo. Especialmente si el aumento de la fuerza productiva se consigue por medio de la introducción de maquinaria, el resultado es más bien una prolongación del tiempo de trabajo, así como trabajo por turnos y trabajo nocturno, para lograr el mayor tiempo posible de funcionamiento de la máquina. Hay diversas razones para ello:

Mientras que la nueva máquina no se haya difundido aún en la sociedad, el capitalista que produce con ella obtiene un plusvalor extra. Cuantos más productos fabrique y venda en esta situación excepcional, tanto mayor será su plusvalor extra. Si la implantación de la máquina forma parte más adelante de las condiciones medias de producción, sigue siendo ventajoso alargar el tiempo de funcionamiento de la máquina. El tiempo durante el que una máquina puede ser utilizada lucrativamente no depende sólo de su desgaste físico, sino también de si hay una nueva máquina en el mercado que sea mejor. Cuanto más rápido transfiera una máquina su valor a los productos fabricados con ella, tanto menor será el riesgo de que tenga que ser sustituida por una máquina mejor sin que haya transferido ya en ese momento todo su valor. Si la prolongación del tiempo de trabajo choca con determinados límites (a causa de restricciones legales del tiempo de trabajo), el capitalista intentará imponer por lo general una intensificación del trabajo, por ejemplo, a través de una mayor velocidad de funcionamiento de las máquinas.

Puesto que el proceso de producción se ha desprendido de las barreras de la fuerza de trabajo individual y se ha convertido, como proceso objetivo, en objeto de la investigación científica, la moderna industria capitalista no considera «nunca como definitiva la forma existente de un proceso de producción. Por eso su base técnica es revolucionaria, mientras que la de todos los modos de producción anteriores era esencialmente conservadora» (MEW 23, p. 511 / 592). Las bases técnicas de la producción se revolucionan constantemente, la fuerza productiva del trabajo se incrementa sin cesar. El único motivo para ello es aumentar la ganancia. En el curso de este proceso tienen lugar inversiones ingentes para construir instalaciones productivas o para adquirir nuevas máquinas. En tanto que estas inversiones sirven para el abaratamiento del producto, se consideran como necesarias. En cambio, las inversiones para hacer que las condiciones de trabajo sean más cómodas para los empleados, o simplemente para disminuir los riesgos de accidente o los perjuicios para la salud, representan una deducción de la ganancia y, por tanto, se tratan de evitar. También hoy en día se puede constatar en muchos ámbitos que:

«La economización de medios sociales de producción, madurada primero en el sistema fabril como en un invernadero, se convierte, en manos del capital, en el robo sistemático de las condiciones de vida del trabajador durante el trabajo, en el robo de espacio, de aire, de luz y de los medios personales de protección contra las condiciones nocivas e insalubres del proceso de producción» (MEW 23, pp. 449-450 / 520).

Se necesita continuamente de la coacción legal o de la resistencia decidida de los empleados para establecer siquiera las más simples mejoras de las condiciones de trabajo, de manera que la siguiente observación de Marx es tan actual ahora como antes:

«¿Qué podría caracterizar mejor al modo de producción capitalista que la necesidad de someterlo, por medio de leyes coactivas del Estado, a los más elementales mecanismos de higiene y de salubridad?» (MEW 23, p. 505 / 586).

El único fin de la producción capitalista es la producción continua de plusvalor. La competencia obliga a los capitalistas, bajo pena de sucumbir como tales, a hacer de la caza de un plusvalor cada vez mayor el fin de su acción. Y la *naturaleza* es también, al igual que la fuerza de trabajo, un simple medio para alcanzar esta meta. Por su lógica interna, el capital es indiferente a la destrucción de los fundamentos naturales de la vida (por medio de los gases de combustión y las aguas residuales, por medio de la destrucción y la contaminación de regiones enteras), del mismo modo que es indiferente a la destrucción de las fuerzas de trabajo. De tal forma que actualmente se mantiene y se expande a escala mundial un modo de producción industrial que se basa en la combustión de fuentes de energía fósiles, a pesar de que son previsibles devastaciones ecológicas tanto a nivel local como global a causa del cambio climático (cf. Altvater 1992).

Este potencial destructivo del desarrollo capitalista de la fuerza productiva sólo puede ser limitado «desde fuera», a través de la resistencia de los trabajadores y trabajadoras o por medio del poder del Estado. Si faltan tales barreras o se debilitan, vuelve a aumentar inmediatamente este potencial destructivo, puesto que es inmanente al modo de producción capitalista. Sigue siendo vigente que:

«La producción capitalista sólo desarrolla la técnica y la combinación del proceso social de producción socavando al mismo tiempo las fuentes originarias toda riqueza: la tierra y el trabajador» (MEW 23, p. 530 / 613).

A la vista de la destrucción del medio ambiente y de los peligros para la salud que se derivan del modo de producción industrial, se discutió vehementemente en el último tercio del siglo XX acerca de si esta destrucción estaba inserta en las condiciones materiales de la producción *industrial* o si son sólo las condiciones *capitalistas* las que provocan esta destrucción.

No se encuentra en Marx una discusión explícita de esta problemática. Sin embargo, ha insistido en que hay que distinguir «entre la mayor productividad que se debe al desarrollo del proceso social de producción y la mayor productividad que se debe a la explotación capitalista» (MEW 23, p. 445 / 515). Por ello se le ha atribuido a menudo que considera el proceso de producción industrial positivo «en sí», y que sólo critica su envoltura capitalista. Ésta era también la posición del marxismo-leninismo: en consecuencia, los métodos de producción capitalistas fueron copiados en parte por la Unión Soviética de una manera completamente

acrítica (para una discusión sobre tal interpretación de Marx, cf. Jacobs 1997).

En todo caso, hoy en día está más claro que en la época de Marx que no todo proceso de producción industrial se puede desacoplar simplemente de su aplicación capitalista, para así desplegar súbitamente sólo sus efectos beneficiosos. Algunas líneas de desarrollo de la industrialización no sólo son destructivas a causa de su aplicación capitalista: si se utilizara energía atómica en una sociedad socialista, los riesgos serían enormes allí también, y la extensa utilización de combustibles fósiles conduciría igualmente al cambio climático. El potencial destructivo del capital no sólo se presenta en el *modo de aplicación* de una tecnología, sino ya en la misma *elección* de determinadas *vías de desarrollo* técnico-industrial.

V SUBSUNCIÓN FORMAL Y REAL, FORDISMO, TRABAJO PRODUCTIVO E IMPRODUCTIVO

Marx habla de *subsunción formal del trabajo bajo el capital* cuando un proceso de trabajo, tal y como existe, se subordina al capital: la única diferencia con la situación precapitalista consiste en que el trabajador o la trabajadora, en lugar de trabajar para sí mismo, lo hace para el capitalista. Las condiciones de coerción capitalistas se expresan únicamente en el hecho de que el trabajador trabaja más tiempo del que es necesario para su conservación y el capitalista se apropia del plusproducto que surge de ello. Sobre la base de la subsunción formal sólo es posible la producción de plusvalor absoluto.

Marx habla de *subsunción real del trabajo bajo el capital* cuando el proceso de trabajo se modifica para aumentar la fuerza productiva. El proceso de trabajo bajo el mando del capital se distingue ahora no sólo formal, sino realmente, es decir, en toda su organización y estructura, del proceso de trabajo precapitalista: el modo de producción capitalista crea la forma material de la producción que le corresponde. La subsunción real sólo es posible sobre la base de la subsunción formal. Con la subsunción real del trabajo bajo el capital se hace posible la producción de plusvalor relativo.

Hasta ahora hemos supuesto en la consideración del plusvalor relativo que la extensión cuantitativa de los medios de vida necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo (esto es, los medios de vida necesarios para el trabajador y para su familia) permanece inalterada, que el nivel de vida de la clase trabajadora, por tanto, no se modifica. Pero esto no es necesariamente así.

Partamos de una jornada laboral de ocho horas y de una tasa de plusvalor del 100%. En este caso, la jornada laboral se descompone en cua-

tro horas de tiempo de trabajo necesario, en el que se reproduce el valor de la fuerza de trabajo, y cuatro horas de tiempo de plustrabajo, en el que se produce el plusvalor. Supongamos además que la expresión en dinero del valor creado en ocho horas es, en condiciones normales, de 160 euros. Entonces el valor diario de la fuerza de trabajo es de 80 euros, y el plusvalor producido diariamente es asimismo de 80 euros.

Supongamos ahora que la fuerza productiva del trabajo se duplica en todos los sectores⁵. En tal caso se pueden producir todos los bienes en la mitad del tiempo de trabajo que se necesitaba hasta ahora, por lo que su valor se reduce a la mitad. El valor diario de la fuerza de trabajo se produce entonces en dos horas en lugar de en cuatro, por lo que desciende de 80 a 40. Quedan, pues, otras dos horas para el plustrabajo, de modo que aumenta de cuatro a seis horas, y el plusvalor aumenta de 80 a 120 euros. Si bien se ha reducido el valor de la fuerza de trabajo de 80 a 40, ahora se pueden comprar con 40 euros los mismos medios de vida que antes con 80, por lo que el nivel de vida de los trabajadores ha permanecido igual.

Sigamos suponiendo ahora que los trabajadores logran (como consecuencia de las luchas laborales o como resultado de la escasez de fuerzas de trabajo) recibir como salario no sólo el valor creado en dos horas, sino el creado en tres horas, por tanto, 60 en vez de 40. También en este caso habría caído el valor de la fuerza de trabajo (de 80 euros a 60), el plustrabajo habría aumentado en una hora (de cuatro horas a cinco, por lo que el plusvalor sería ahora de 100 euros) y, sin embargo, ahora habría aumentado también el nivel de vida de los trabajadores. Pues el valor de los medios de vida se habría reducido a la mitad a causa de la duplicación de la fuerza productiva, pero el presupuesto del trabajador es ahora no sólo la mitad, sino tres cuartos del salario anterior. Si nuestro trabajador puede comprar hoy con 40 euros los mismos medios de vida que antes con 80, pero tiene hoy a su disposición 60 euros, entonces puede aumentar en un 50% la cantidad de medios de vida. Expresado en los términos usuales hoy en día: los *salarios nominales* (esto es, los salarios expresados en dinero) han caído en un 25% (de 80 euros a 60), los *salarios reales* (esto es, los salarios expresados en poder adquisitivo) han aumentado en un 50% (se pueden comprar un 50% más de bienes).

El aumento de la fuerza productiva ha permitido que una *elevación del nivel de vida de la clase trabajadora* vaya acompañada de un *incremento del plusvalor del que se apropian los capitalistas*. La disminución del valor de fuerza de trabajo y el incremento del plusvalor produ-

⁵ Se supone este enorme incremento sólo para simplificar los cálculos siguientes. No obstante, si se comparan épocas que estén separadas por algunas décadas, es perfectamente posible que se haya duplicado la fuerza productiva.

cido por la fuerza de trabajo individual significa que se ha incrementado la tasa de plusvalor p/v , y con ello también la explotación de la fuerza de trabajo. Así pues, una *mayor explotación* (esto es, una parte mayor de la jornada laboral que se dedica al plustrabajo) y una *elevación del nivel de vida de la clase trabajadora* no son en absoluto excluyentes.

Por último, en nuestro ejemplo puede tener lugar aún una reducción de la jornada laboral. Supongamos que el tiempo de trabajo diario disminuye de 8 horas a 7,5. Si la fuerza de trabajo recibe tanto antes como después 60 euros (que es el valor creado en tres horas), quedan todavía 4,5 horas de tiempo de plustrabajo (media hora más que antes del aumento de la fuerza productiva), por lo que el plusvalor sería de 90 euros (10 euros más que antes del aumento de la fuerza productiva)⁶.

Este último caso corresponde (por lo que respecta a su tendencia, no en sus relaciones cuantitativas exactas) al desarrollo de los países capitalistas avanzados. El hecho de que la clase trabajadora de estos países tenga actualmente un mayor nivel de vida y jornadas laborales más cortas que hace 50 o 100 años, no significa en absoluto —como se afirma constantemente— que la explotación haya disminuido o que haya desaparecido por completo. Ya se señaló en el último capítulo que con «explotación» no se hace referencia a unas condiciones especialmente malas y miserables, sino al estado de cosas en el cual los trabajadores y trabajadoras crean un valor mayor del que reciben en forma de salario. El grado de explotación no se mide por el nivel de vida, sino por la tasa de plusvalor. Por consiguiente, es perfectamente posible que la elevación del nivel de vida y la reducción del tiempo de trabajo vayan acompañadas de un aumento del plusvalor y de la tasa de plusvalor.

La dinámica que se acaba de esbozar, basada en la producción de plusvalor relativo (desarrollo técnico acelerado, elevación del nivel de vida de la clase trabajadora, y al mismo tiempo ganancias crecientes) tiene, sin embargo, un supuesto que no se ha explicitado hasta el momento: la gran mayoría de los medios de vida que entran en el consumo del trabajador han de ser producidos de manera capitalista. Mientras las familias de trabajadores produzcan ellas mismas una gran parte de sus medios de vida o se los compren a pequeños campesinos y a pequeños artesanos, el aumento de la fuerza productiva en las empresas capitalistas da lugar a un plusvalor a corto plazo, pero sólo provoca una pequeña disminución del valor de la fuerza de trabajo. A lo largo del siglo XX se alcanzó el punto en el que la mayoría de los bienes consumidos por una familia de trabajadores se producían efectivamente de manera capitalista. El denominado *fordismo* desempeñó aquí un papel

⁶ Cuando disminuye el tiempo de trabajo, tiene lugar generalmente una intensificación del trabajo (se produce un mayor producto de valor en el mismo tiempo), lo que favorecería un aumento del plusvalor. Pero esto no se tiene en cuenta en el cálculo de nuestro ejemplo.

decisivo: en sus fábricas de automóviles, Henry Ford había logrado desde 1914/15, basándose en la descomposición taylorista del proceso de trabajo, producir en cadena el modelo T como producto de masas estandarizado, abaratándolo de manera muy considerable, de modo que este automóvil pudo convertirse en un bien de consumo para amplios estratos sociales. Al mismo tiempo, Ford aumentó los salarios muy por encima del promedio de entonces, para reducir así la fluctuación de las fuerzas de trabajo. Tras la Segunda Guerra Mundial, el fordismo se extendió ampliamente por Estados Unidos y Europa occidental: por un lado, a través del taylorismo y de la producción en cadena, se abarataron cada vez más los bienes de consumo de masas, como automóviles, frigoríficos, lavadoras, televisores, etc.; por otro lado, se elevaron los salarios reales. Ya que, a pesar del aumento de los salarios reales, disminuyó el valor de la fuerza de trabajo, las ganancias pudieron crecer. La producción estandarizada a gran escala, el aumento del consumo de masas y las ganancias crecientes fueron de la mano durante casi dos décadas, y constituyeron una de las bases (no la única) del «milagro económico» de la época de posguerra.

El fin del proceso de trabajo, considerado con independencia de su determinación económica formal, consiste en la producción de un determinado valor de uso. Desde el punto de vista del proceso de trabajo, el trabajo que crea valor de uso (o participa en ello) es trabajo productivo. El fin del proceso de producción capitalista consiste en la producción de plusvalor. Desde el punto de vista del proceso de producción capitalista, solamente el trabajo que produce plusvalor es *trabajo productivo*. Cuando en lo que sigue se habla de trabajo productivo, se hace referencia, siempre que no se diga lo contrario, al trabajo productivo en sentido capitalista.

Si en un determinado tipo de gasto de trabajo se trata o no de trabajo productivo (en sentido capitalista), no depende del carácter concreto de este trabajo, sino de las condiciones económicas en las que se realiza. Si hago una pizza y me la como yo mismo o se la sirvo a mis amigos, he creado ciertamente un valor de uso, pero no una mercancía (la pizza no se vende), por lo que tampoco he creado valor o plusvalor, de modo que mi trabajo ha sido improductivo en sentido capitalista. Si vendo la pizza en una fiesta en la calle, he producido mercancía y valor, pero no plusvalor, de forma que el trabajo sigue siendo improductivo. Si se me contrata en un restaurante gestionado de manera capitalista y hago allí una pizza por la que pagan los clientes, no sólo he creado valor, sino también plusvalor, por lo que mi trabajo ha sido «productivo».

El que mi trabajo sea productivo no depende del carácter del valor de uso producido, sino de que produzca mercancías que al mismo tiempo contengan plusvalor.

Ya se indicó en el capítulo III.I que no sólo los productos materiales son mercancías, sino también los servicios en tanto que son vendidos. Así pues, en un teatro gestionado de manera capitalista, los actores son «trabajadores productivos» de la misma manera que lo son los trabajadores del acero que trabajan en una fábrica capitalista. Para el carácter de mercancía de una cosa tampoco desempeña ningún papel el hecho de que sea «realmente» útil y necesaria para la reproducción de la sociedad: un yate de lujo, una película o un tanque, si encuentran compradores, son mercancías. Y si se producen en condiciones capitalistas, el trabajo gastado en su producción es «trabajo productivo».

Para realizar trabajo productivo en sentido capitalista tengo que ser trabajador asalariado. Sin embargo, lo contrario no es cierto. No todo trabajador asalariado es automáticamente «trabajador productivo». Continuemos con el ejemplo de la pizza utilizado más arriba. Si soy cocinero en un restaurante gestionado de manera capitalista, mi trabajo es productivo. Supongamos ahora que el dueño del restaurante quiere tener un cocinero privado y yo paso del restaurante a la casa del dueño del restaurante. Sigo siendo trabajador asalariado y, sin embargo, ya no produzco mercancías, sino sólo valores de uso: la pizza que preparo en la cocina de la casa del dueño del restaurante no se vende, sino que se la comen él y sus amigos. No he producido valor ni plusvalor, de modo que soy un trabajador asalariado improductivo.

Aquí se pone claramente de manifiesto el sentido de la distinción entre trabajo productivo e improductivo: si estoy contratado como cocinero en un restaurante, el dueño del restaurante tiene que emplear tanto dinero para mi salario como si trabajase para él de cocinero privado. Pero el dinero que emplea para el funcionamiento del restaurante sólo ha sido adelantado, y regresa a su dueño, si el restaurante marcha bien, acrecentado con el plusvalor. El dinero que paga por mí como cocinero privado ha sido gastado, el dueño del restaurante recibe por ello ciertamente un valor de uso, pero no dinero. Para poder gastar dinero en un cocinero privado, el dueño del restaurante necesita del plusvalor que produce el cocinero en el restaurante. La cantidad de trabajo improductivo que se puede permitir el dueño del restaurante está limitada por la cantidad de plusvalor que producen los trabajadores productivos en el restaurante.

VI ACUMULACIÓN, EJÉRCITO INDUSTRIAL DE RESERVA, DEPAUPERACIÓN

Si al final del proceso de producción capitalista se ha vendido con éxito el producto, el capitalista no sólo recupera el capital adelantado al principio, sino además un plusvalor adicional. Este plusvalor es el fin de

la producción capitalista. Pero este plusvalor no se va a destinar al consumo del capitalista —en ese caso el fin de la producción sería sólo la masa de valores de uso que se pueden comprar con el plusvalor—, sino a la valorización ulterior del capital: el movimiento del capital *tiene en sí mismo su propio fin* (cf. capítulo IV.II). Al final del proceso de valorización $D - M - D'$ se vuelve a adelantar dinero como capital, y no sólo la suma de valor inicial D , sino una suma de valor *incrementada* con el plusvalor (descontando los gastos de consumo del capitalista) que, en condiciones que por lo demás permanezcan iguales, suministrará un plusvalor incrementado. La transformación del plusvalor en capital se denomina *acumulación*.

La competencia obliga al capitalista individual a acumular. Éste tiene que tomar parte en la carrera por el aumento de la fuerza productiva para poder participar en la competencia de precios. El aumento de la fuerza productiva a través de la instalación de nuevas máquinas suele ser caro. A menudo no basta sólo con invertir la misma suma de dinero en otras máquinas, sino que es necesaria una suma de valor mayor, de manera que el capitalista individual se ve forzado a la acumulación.

La magnitud de la acumulación puede resultar muy distinta para cada uno de los capitalistas. Para llevar a cabo grandes inversiones, como cuando hay que renovar toda la planta productiva, puede no ser suficiente el plusvalor producido con anterioridad. En este caso, el volumen de la acumulación puede ser aumentado por medio de un crédito. Por otro lado, pueden darse casos en los que no se necesite todo el plusvalor para la acumulación, y entonces el plusvalor restante puede ser invertido en el mercado financiero o en bancos como capital que devenga interés.

En ambos casos, el tipo de interés se convierte en una magnitud decisiva. La investigación del capital que devenga interés, del crédito, etc., presupone, sin embargo, algunos pasos intermedios, y es abordada por Marx en el libro tercero de *El Capital* (cf. capítulo VIII). Por lo tanto, su exposición del proceso de acumulación en el libro primero (al que está referida esta sección) no está todavía completa, lo que remite de nuevo a la necesidad de no limitarse al libro primero en la lectura de *El Capital*.

Al comienzo de este capítulo se estableció la distinción entre el *capital constante* c (aquella parte del capital que se adelanta para máquinas, materias primas, etc.) y el *capital variable* v (adelantos para salarios). La relación entre capital constante y variable c/v es designada por Marx como *composición de valor* del capital. La relación entre la masa de medios de producción y la masa de trabajo la denomina *composición técnica* del capital. En la medida en que la composición de valor del capi-

tal está determinada por la composición técnica, la designa Marx como *composición orgánica* del capital (cf. MEW 23, p. 640 / 760). La composición orgánica sólo toma en consideración, pues, aquellas modificaciones de la composición de valor que resultan de la transformación de las condiciones técnicas (por ejemplo, porque se instala una nueva máquina más cara), pero no aquellas modificaciones que resultan de la variación del valor de los medios de producción empleados. Si, por ejemplo, se encarece el carbón, en una fábrica de acero aumenta el capital constante c y con ello crece también c/v , sin que se haya modificado nada en las condiciones de producción. En este caso, habría aumentado la composición de valor, pero no la composición orgánica. Cuando a continuación se hable de la composición del capital, se hace referencia a la composición de valor y no a la composición orgánica⁷.

Si se acumula capital en condiciones que permanecen invariables –en particular con una composición de valor constante, un valor constante de la fuerza de trabajo y una duración constante de la jornada laboral–, entonces la demanda de fuerza de trabajo crece tan fuertemente como el capital. Por ejemplo, si se transforma tanto plusvalor en capital que la suma de valor adelantada como capital aumenta en un 20%, se necesita también un 20% más de fuerza de trabajo. En un primer momento, la mayor demanda de fuerza de trabajo mejora las condiciones en las que se vende la fuerza de trabajo, de tal forma que el precio actual de la fuerza de trabajo puede aumentar por encima de su valor. Pero con ello disminuye el plusvalor, lo que ralentiza la acumulación ulterior, frena el aumento de la demanda de fuerza de trabajo y, en consecuencia, frena también posteriores subidas salariales.

La elevación del salario también tiene efectos sobre la introducción de maquinaria para ahorrar trabajo. Como ya se explicó en el capítulo V.III, un capitalista sólo instala una máquina si el encarecimiento de los costes de producción (a causa de la cesión de valor de la máquina al producto) es menor que el ahorro en capital variable. Pero la cantidad de capital variable que ahorra un capitalista al reducir el tiempo de trabajo en una cantidad determinada depende del importe de los salarios. De ahí que con salarios elevados se introduzcan máquinas que, en el caso de salarios bajos, no le habrían reportado al capitalista ninguna ventaja en los costes. Por lo tanto, salarios crecientes llevan a una instalación acelerada de máquinas para ahorrar trabajo. El proceso de acumulación típico no tiene lugar en condiciones invariables, sino con una composición

⁷ Con la composición técnica uno encuentra problemas sobre todo cuando se habla de la composición media del *capital global* de una sociedad, pues las transformaciones técnicas en un sector modifican el valor de sus productos y llevan con ello a modificaciones de la composición de valor en todos los sectores que emplean este producto. Es decir, las modificaciones de la composición orgánica ya no se pueden delimitar con precisión respecto de las modificaciones de la composición de valor (cf. Heinrich 1999, p. 315 y ss.).

de valor del capital creciente: por eso también en un proceso de acumulación continua puede reducirse la demanda de fuerza de trabajo y con ello disminuir el salario. Vemos aquí lo que ya se mencionó en el capítulo IV.IV: que el mismo proceso de acumulación capitalista se encarga de que el salario permanezca limitado en promedio al valor de la fuerza de trabajo, y que este valor, aunque varía históricamente, nunca puede ser tan alto que perjudique seriamente la valorización del capital.

La cantidad de trabajadores y trabajadoras que están dispuestos (o mejor dicho, forzados) a vender su fuerza de trabajo, pero que no encuentran comprador, es designada por Marx como *ejército industrial de reserva*. La magnitud de este ejército industrial de reserva depende de dos efectos contrapuestos. Por un lado, tiene lugar la acumulación de capital y con ello una ampliación de la producción, lo que –con una composición de valor constante– requiere más fuerza de trabajo (efecto positivo de la acumulación sobre el empleo). Por otro lado, el aumento de la fuerza productiva del trabajo, que se expresa en una composición de valor creciente, comporta que, para una cantidad de producción constante, se necesite menos fuerza de trabajo (efecto negativo sobre el empleo del aumento de la fuerza productiva). Dependiendo de cuál de estos dos efectos prevalezca, se producirá un aumento o una disminución de la demanda de fuerza de trabajo.

Suponiendo que se duplique la fuerza productiva del trabajo, sólo se necesitan la mitad de fuerzas de trabajo para la producción de una determinada cantidad de productos. Si ahora se transforma en capital tanto plusvalor que la producción pueda asimismo duplicarse, permanece igual el número de fuerzas de trabajo empleadas. Si se acumula menos capital, seguirá subiendo la cantidad producida, pero la mayor cantidad se produce con un menor número de fuerzas de trabajo.

Marx partía de que el capital produce tendencialmente un «ejército industrial de reserva» cada vez mayor. Con un número de fuerzas de trabajo que permanece aproximadamente igual, esto sólo es posible si el efecto negativo del aumento de la fuerza productiva prevalece sobre el efecto positivo de la acumulación.

Si se considera un determinado capital individual, no se puede predecir en general qué efecto es más fuerte. Sin embargo, Marx argumenta que para los capitales individuales hay dos posibilidades de crecimiento: una a causa de la transformación de plusvalor en capital, a la que Marx denomina *concentración del capital*; otra a causa de la unión de diversos capitales (sea como proceso de fusión «pacífico» o como toma de posesión «hostil»), lo que Marx denomina *centralización del capital*⁸. Con la centralización aumenta considerablemente el capital

⁸ La terminología de Marx se aparta aquí del uso actual. Con el término «concentración» se designa actualmente el proceso que Marx denomina como «centralización»: la disminución del número de capitales individuales.

individual, lo que se expresa también por lo general en una transformación técnica acelerada (el capital acrecentado dispone de más posibilidades de inversión, puede adquirir máquinas para las que no hubieran alcanzado los medios de un capital más pequeño, etc.), pero sin que el capital global haya aumentado. En este sentido, se siguen produciendo aumentos de la fuerza productiva a causa de la centralización, con efectos negativos importantes sobre el empleo, sin que se contrapongan efectos positivos a causa de la acumulación. Esta reflexión es ciertamente plausible; pero el hecho de que en el conjunto de la economía tenga lugar un efecto positivo o un efecto negativo sobre el empleo, depende de la frecuencia de tales procesos de centralización y de la relación en la que se encuentren los efectos negativos que resultan de ellos con los efectos positivos de los demás capitales.

El aumento tendencial del ejército industrial de reserva supuesto por Marx no se puede fundamentar de manera rigurosa. Sin embargo, lo que por lo menos sí está claro es que el ejército industrial de reserva no puede desaparecer a la larga en el capitalismo. Un capitalismo con pleno empleo es siempre una excepción: el pleno empleo posibilita a los trabajadores y trabajadoras imponer salarios más altos, lo que lleva a la ralentización del proceso de acumulación y/o a la introducción de maquinaria para ahorrar trabajo, de modo que se constituye nuevamente un ejército industrial de reserva.

La existencia de este ejército industrial de reserva tiene una doble ventaja para los capitalistas. Por una parte, las fuerzas de trabajo desempleadas presionan sobre el salario de los empleados. Por otra parte, representan efectivamente una «reserva» para ampliaciones súbitas de la acumulación: un aumento repentino de la producción (por ejemplo, a causa de nuevas posibilidades de venta en el extranjero) no es posible con pleno empleo. De ahí que sean desacertados los llamamientos a los empresarios para que contribuyan a disminuir el desempleo. Pero también es errónea una crítica al capitalismo que le haga el reproche de que produce desempleo⁹: el único fin del capital es la valorización, en modo alguno la consecución del pleno empleo o de una vida buena para la mayoría de la población.

En conexión con la investigación del ejército industrial de reserva, en el capítulo 23 del libro primero de *El Capital* se encuentran diversas observaciones que se han interpretado como una «teoría de la depauperación». Esta teoría de la depauperación se entendió también, sobre todo en la década de 1920, como una teoría revolucionaria: en el capita-

⁹ Tal reproche lo formula también Robert Kurz, que a la vista del paro masivo y del pauperismo llega a la conclusión de «que el sistema global capitalista (...) ha fracasado completamente» (Kurz 1999, p. 699). Pero sólo se puede fracasar en la consecución de las metas que uno efectivamente se propone.

lismo, las masas sufren una miseria creciente, por lo que comprenderán ineludiblemente que no les queda otra opción que la abolición revolucionaria del capitalismo. Sin embargo, el fascismo alemán demostró que las partes más «depauperadas» de la población no se dirigen automáticamente hacia la izquierda; pueden dirigirse igualmente hacia movimientos de derechas, nacionalistas y fascistas.

En el período del «milagro económico» de los años 60 y principios de los 70, los defensores del capitalismo solían indicar que la «teoría de la depauperación» de Marx quedaba refutada de manera patente por el pleno empleo y por el nivel de vida continuamente creciente de los trabajadores y trabajadoras, de lo cual se extrajo también un argumento de principio contra la crítica marxiana de la economía: el pronóstico erróneo sobre el desarrollo del capitalismo pone de manifiesto que el análisis de Marx está completamente equivocado.

Los marxistas no aceptaron este juicio y establecieron una distinción (que no se encuentra en Marx) entre «depauperación absoluta» (el nivel de vida de la clase trabajadora desciende en términos absolutos) y «depauperación relativa»: el nivel de vida puede ascender, pero la participación de la clase trabajadora en la riqueza de la sociedad disminuye en términos relativos con respecto a la de los capitalistas.

Si nos atenemos a los textos, vemos que Marx había defendido una teoría de la depauperación absoluta en el *Manifiesto comunista*, escrito en el año 1848 (cf. MEW 4, p. 473). Pero en el libro primero de *El Capital*, publicado diecinueve años después, ya no se habla más de ello. Marx sostiene aquí que precisamente la producción de plusvalor relativo (que, si se quiere, puede interpretarse como «depauperación relativa») permite que aumente el nivel de vida de la clase trabajadora y que al mismo tiempo se incremente el plusvalor (cf. capítulo V.V).

No obstante, en el pasaje del capítulo 23 que tanto se ha discutido a este respecto, Marx no se refiere a una determinada distribución de los ingresos. Haciendo alusión a su análisis precedente sobre la producción de plusvalor relativo, Marx escribe aquí que:

«dentro del sistema capitalista, todos los métodos para aumentar la fuerza productiva social del trabajo se aplican a costa del trabajador individual; todos los medios para desarrollar la producción se convierten en medios de dominación y explotación del productor, mutilan al trabajador convirtiéndolo en un hombre parcial, lo degradan a apéndice de la máquina, mediante la tortura de su trabajo destruyen el contenido de éste, le enajenan las potencias espirituales del proceso de trabajo en la misma medida en que la ciencia como potencia autónoma se incorpora a este proceso; desfiguran las condiciones en las que trabaja, lo someten durante el proceso de trabajo al despotismo más mezquino y odioso, convierten su tiempo de vida en tiempo de trabajo, arrojan a su mujer y a sus hijos bajo la rueda de Juggernaut del capital [se refiere a un culto hindú, en el que los creyentes, en las festividades religiosas importantes, se arrojaban bajo los carros que llevaban la

imagen del dios, M. H.J. Pero todos los métodos para la producción de plusvalor son al mismo tiempo métodos de acumulación, y toda expansión de la acumulación es, a su vez, un medio para el desarrollo de dichos métodos. De aquí se desprende que, en la medida en que se acumula capital, la situación del trabajador, sea cual sea su remuneración, alta o baja, tiene necesariamente que empeorar» (MEW 23, pp. 674-675 / 804-805).

La última frase de la cita pone de manifiesto que para Marx no se trata de la evolución de los salarios o del nivel de vida. El «empeoramiento» de la situación de los trabajadores se refiere a la totalidad de sus condiciones laborales y vitales, lo que también hace patente la siguiente afirmación:

«La acumulación de riqueza en un polo es al mismo tiempo acumulación de miseria, padecimiento, esclavitud, ignorancia, embrutecimiento y degradación moral en el polo opuesto» (MEW 23, p. 675 / 805).

La crítica de Marx al capitalismo *no* se reduce a la pregunta por la distribución de los ingresos o del patrimonio. Esta distribución se puede modificar hasta un cierto punto dentro del capitalismo, y el capital está absolutamente interesado en que los trabajadores y trabajadoras no se hundan en la más completa pobreza, pues con ello se resentiría también la calidad de la fuerza de trabajo. Tampoco los desempleados, los miembros del «ejército industrial de reserva», pueden simplemente vegetar, pues entonces su fuerza de trabajo, de la que requiere el capital en cada nuevo empuje de la acumulación, ya no sería utilizable (cf. capítulo XI).

Lo que critica Marx no es una determinada distribución de los bienes o de los ingresos, sino las «miserables» condiciones laborales y vitales en sentido amplio, que caracteriza con términos como «padecimiento», «ignorancia», «embrutecimiento», etc. Lo que Marx intenta demostrar con su análisis del proceso de producción y de acumulación capitalista es que estas condiciones vitales no son en modo alguno «enfermedades infantiles» del capitalismo, sino que, con todo cambio de su forma concreta, la «miseria» se sigue manteniendo. Ya que este proceso no conoce otro fin que la valorización y el constante perfeccionamiento de la valorización, ya que el hombre y la naturaleza son simplemente medios para la valorización, este proceso tiene un potencial destructivo immanente frente al hombre y la naturaleza, y sigue reproduciendo siempre en formas nuevas las condiciones de vida miserables, incluso con un nivel de vida creciente.

Marx no hace ningún reproche moral a los capitalistas individuales a partir de este resultado de su análisis, sino que saca la conclusión elemental de que si se está efectivamente interesado en cambiar estas condiciones de vida miserables, no queda otra opción que la *abolición del capitalismo*. La crítica de Marx no consiste en una recriminación moral, sino en la demostración de cómo funciona de hecho el capitalismo.