

COMO SE CONVIERTE EL DINERO EN CAPITAL

Karl Marx

Fuente: Tomado de **El Capital**: Tomo I. Sección Segunda LA TRANSFORMACION DEL DINERO EN CAPITAL. CAPITULO IV

1. La fórmula general del capital

La circulación de mercancías es el punto de arranque del capital. La producción de mercancías y su circulación desarrollada, o sea, el *comercio*, forman las *premisas históricas* en que surge el capital. La biografía moderna del capital comienza en el siglo XVI, con el comercio y el mercado mundiales.

Si prescindimos del contenido material de la circulación de mercancías, del intercambio de diversos valores de uso, y nos limitamos a analizar las formas económicas que este proceso engendra, veremos que su resultado final es *el dinero*. Pues bien; este resultado final de la circulación de mercancías es la *forma inicial en que se presenta el capital*.

Históricamente, el capital empieza enfrentándose en todas partes con la propiedad inmueble en forma de dinero, bajo la forma de *patrimonio-dinero*, de capital comercial y de capital usurario.¹ Sin embargo, no hace falta remontarse a la historia de los orígenes del capital para encontrarse con el dinero como su forma o manifestación inicial. Esta historia se repite diariamente ante nuestros ojos. Todo capital nuevo comienza pisando la escena, es decir, el mercado, sea el mercado de mercancías, el de trabajo o el de dinero, bajo la forma de dinero, dinero que, a través de determinados procesos, tiende a convertirse en capital.

El dinero considerado como dinero y el dinero considerado como capital no se distinguen, de momento, más que por su diversa forma de circulación.

La forma directa de la circulación de mercancías es $M - D - M$, o sea, transformación de la mercancía en dinero y de éste nuevamente en mercancía: *vender para comprar*. Pero, al lado de esta forma, nos encontramos con otra, específicamente distinta de ella, con la forma $D - M - D$, o sea, transformación del dinero en mercancía y de ésta nuevamente en dinero: *comprar para vender*.

El dinero que gira con arreglo a esta forma de circulación es el que se transforma en capital, *llega a ser capital* y lo es ya por su destino.

Examinemos más de cerca la circulación $D - M - D$. Este ciclo recorre, al igual que la circulación simple de mercancías, dos fases contrapuestas. En la primera fase, $D - M$ o *compra*, el dinero se convierte en mercancía. En la segunda fase, $M - D$ o *venta*, la mercancía se convierte nuevamente en dinero. Pero ambas fases, unidas, forman el *proceso total*, en el que se cambia dinero por mercancía y esta *misma* mercancía nuevamente por dinero: o lo que es lo mismo, en el que se compra una mercancía para venderla, o, si queremos pasar por alto las diferencias formales de compra y

venta, en el que se compran mercancías con dinero y dinero con mercancías.² El resultado en que desemboca todo este proceso es el *intercambio de dinero por dinero*, $D-D$. Sí compro 2,000 libras de algodón por 100 libras esterlinas y las vuelvo a vender por 110, no habré hecho, en último resultado, más que cambiar 100 por 110 libras esterlinas, es decir, dinero por dinero.

Ahora bien, es evidente que el proceso de circulación $D - M - D$ resultaría carente de todo sentido si se diese ese rodeo para cambiar valores iguales en dinero, *v. gr.* para cambiar 100 libras esterlinas por 100 libras esterlinas. Mucho más sencillo y seguro es el método del atesorador, que, en vez de lanzar al peligro circulatorio sus 100 libras esterlinas, las retiene y las guarda. Por otra parte aunque el comerciante venda por 110 libras esterlinas el algodón que ha comprado por 100, o se vea obligado a venderlo por las mismas 100 libras esterlinas y aun por 50, lo cierto es que su *dinero* recorre un proceso característico y original, completamente distinto del que recorre en la circulación simple de mercancías, *v. gr.* en manos del labriego que vende trigo para comprar con el dinero obtenido prendas de vestir. Por tanto, lo primero que tenemos que hacer es analizar las *diferencias de forma* que median entre los ciclos $D - M - D$ y $M - D - M$. Con ello, se pondrán a la vez de manifiesto las diferencias materiales que se esconden detrás de esa distinción de carácter formal.

Veamos, ante todo, qué es lo que tienen de común entre sí ambas formas.

Ambos ciclos se desdoblan en las mismas dos fases contrapuestas, $M - D$, venta, y $D - M$, compra. En cada una de estas dos fases, se enfrentan los mismos dos elementos materiales, mercancía y dinero, y dos personas revestidas con los mismos papeles económicos, un comprador y un vendedor. Ambos ciclos representan la *unidad* de las mismas fases contrapuestas, y en ambos se opera esta unidad por la actuación de tres contratantes: uno que no hace más que vender, otro que se limita a comprar y un tercero que desempeña alternativamente los papeles de comprador y vendedor. Hay algo, sin embargo, que distingue desde luego ambos ciclos, $M - D - M$ y $D - M - D$, y es el *orden inverso* en que se desarrollan las mismas fases contrapuestas del proceso de circulación. La circulación simple de mercancías comienza con la venta y acaba con la compra: la circulación del dinero en función de capital comienza con la compra y acaba con la venta. Allí, el punto de arranque y la meta final del movimiento es la *mercancía*; aquí, el *dinero*. En la primera forma es el *dinero*, en la segunda, *la mercancía*, lo que sirve de agente mediador del proceso total.

En la circulación $M - D - M$, el dinero acaba siempre convirtiéndose en una mercancía, empleada como valor de uso. Por tanto, aquí, el dinero se *gasta* definitivamente. En cambio, en la forma opuesta, $D - M - D$, el comprador sólo desembolsa dinero para volver a embolsarlo como vendedor. Al comprar la mercancía, lanza a la circulación dinero, para volver a retirarlo de ella vendiendo la mercancía que compró. Sólo se desprende del dinero con la intención premeditada de volver a apoderarse de él. No hace, por tanto, más que *adelantarlo*.³

En la forma $M - D - M$, la *misma pieza de dinero* cambia de sitio dos veces. El vendedor la recibe de manos del comprador, para entregarla enseguida a otro vendedor. El proceso total, que comienza recibiendo dinero por mercancía, termina entregando por mercancía dinero. Al revés de lo que ocurre en la forma $D - M - D$. Aquí, *no es la misma pieza de dinero, sino la misma mercancía la que cambia dos*

veces de mano. El comprador la recibe de manos del vendedor, para ponerla enseguida en manos de otro comprador. Y así como en la circulación simple de mercancías *al cambiar dos veces de sitio la misma pieza de dinero, ésta pasa definitivamente de una mano a otra*, aquí, *al cambiar dos veces de sitio la misma mercancía, el dinero refluye a su punto de partida inicial*.

El *reflujo del dinero a su punto de partida* no depende del hecho de que la mercancía se venda más cara de lo que se compró. Esta circunstancia sólo influye en la *magnitud* de la suma de dinero que refluye. El fenómeno del reflujo se produce tan pronto como la mercancía comprada vuelve a venderse, es decir, tan pronto como se cierra el ciclo $D - M - D$. Entre la circulación del *dinero como capital* y su circulación como dinero pura y simplemente, media, pues, como se ve, una diferencia perceptible a través de los sentidos.

El ciclo $M - D - M$ se recorre en su totalidad tan pronto como la venta de una mercancía arroja dinero y éste es absorbido por la compra de otra mercancía. Si, a pesar de ello, el dinero afluye a su punto de partida, es porque todo ese proceso se renueva o *repite*. Si vendo un *quarter* de trigo por 3 libras esterlinas y con estas 3 libras esterlinas compro un traje, habré invertido definitivamente, en lo que a mí toca, esta cantidad. Esas 3 libras esterlinas ya no tienen nada que ver conmigo. Han pasado a manos del sastre. Si vendo un segundo *quarter* de trigo, volverá a refluir a mis manos dinero, pero no ya en virtud de la primera transacción, sino por obra de otra distinta. Y este dinero se alejará nuevamente de mí tan pronto como cierre la segunda transacción y vuelva a comprar. Por tanto, en la circulación $M - D - M$, la inversión del dinero no tiene absolutamente nada que ver con su reflujo. En cambio, en el ciclo $D - M - D$ el reflujo del dinero está directamente condicionado por el carácter de su inversión. De no producirse este reflujo, la operación, fracasa o el proceso se interrumpe y queda truncado, por falta de su segunda fase, o sea de la venta que completa y corona la compra.

El ciclo $M - D - M$ arranca del polo de una mercancía y se cierra con el polo de otra mercancía, que sale de la circulación y entra en la órbita del consumo. Su fin último es, por tanto, el consumo, la satisfacción de necesidades, o, dicho en otros términos, el *valor de uso*. Por el contrario, el ciclo $D - M - D$ arranca del polo del dinero para retornar por último al mismo polo. Su motivo propulsor y su finalidad determinante es, por tanto, *el propio valor de cambio*.

En la circulación simple de mercancías ambos polos presentan la misma forma económica. Ambos son *mercancías*. Son además, mercancías *de la misma magnitud de valor*. Pero, cualitativamente, son valores de uso distintos, *v. gr.* trigo y traje. El intercambio de productos, el cambio de diversas materias, en que toma cuerpo el trabajo social, es lo que forma aquí el contenido del movimiento. No así en la circulación $D - M - D$. A primera vista, este ciclo parece absurdo porque acaba por donde empezó. Ambos polos presentan en él la misma forma económica. Ambos son *dinero*, y, por tanto, valores de uso entre los que no media ninguna diferencia *cualitativa*, pues el dinero no es, como sabemos, más que la forma transfigurada de las mercancías, en la que se borran todas las huellas de sus valores específicos de uso. Cambiar 100 libras esterlinas por algodón para luego cambiar este mismo algodón por 100 libras esterlinas; es decir, cambiar, dando un rodeo, dinero por

dinero, una cantidad de dinero por otra igual, sería, evidentemente, una operación absurda e inútil.⁴ Las sumas de dinero sólo se distinguen por su *magnitud*. Por tanto, el proceso $D - M - D$ no debe su contenido a ninguna *diferencia cualitativa* entre sus dos polos, pues ambos son *dinero*, sino simplemente a una *diferencia cuantitativa*. El proceso acaba siempre sustrayendo a la circulación más dinero del que a ella se lanzó. El algodón comprado por 100 libras esterlinas se vende, por ejemplo, por $100 + 10$, o sea por 110 libras esterlinas. La fórmula completa de este proceso es por tanto: $D - M - D'$, donde $D' = D + \Delta D$, o lo que es lo mismo igual a la suma de dinero primeramente desembolsada más un incremento. Este incremento o excedente que queda después de cubrir el valor primitivo es lo que yo llamo *plusvalía* (*surplus value*). Por tanto, el valor primeramente desembolsado no sólo se conserva en la circulación, sino que su *magnitud de valor* experimenta, dentro de ella, un cambio, se incrementa con una *plusvalía*, se *valoriza*. Y este proceso es el que lo convierte en *capital*.

Cabe, indudablemente, que en la fórmula $M - D - M$, los dos polos M y M , *v. gr.* el trigo y el traje, sean también *magnitudes de valor cuantitativamente distintas*. El labriego puede, evidentemente, vender su trigo por más de lo que vale o comprar el traje por menos de su valor. También puede ocurrir que el sastre le engañe. Sin embargo, en esta forma de circulación, las tales diferencias de valor son puramente fortuitas. Por el hecho de que ambos polos, el trigo y el traje, sean equivalentes, el cambio no pierde radicalmente su sentido y razón de ser, como ocurre con el proceso $D - M - D$. Por el contrario, la equivalencia de estos dos factores, es aquí, condición para el desarrollo normal del proceso.

La repetición o renovación del acto de *vender para comprar* tiene su pauta y su meta, como el propio proceso, en un fin último *exterior a él*: en el consumo, en la satisfacción de determinadas necesidades. En cambio, cuando se *compra para vender*, el proceso comienza y acaba por el mismo factor, por el *dinero* o valor de cambio, y ya esto hace que el proceso sea interminable. Ciertamente es que D se ha convertido en $D + \Delta D$, las 100 libras esterlinas en $100 + 10$. Pero, cualitativamente consideradas, las 110 libras esterlinas son lo mismo que las 100, a saber: dinero. Y, consideradas cuantitativamente, las 110 libras esterlinas son, como las 100, una suma *limitada* de valor. Sí las 110 libras esterlinas se *gastasen* como dinero, faltarían a su papel. Dejarían de ser *capital*. Sustraídas a la circulación, se petrificarían en forma de tesoro y no harían brotar ni un céntimo, aun cuando estuviesen encerradas en su cueva hasta el día del Juicio final. Por tanto, si se trata de *valorizar el valor*, a la misma necesidad responde la valorización de 110 libras esterlinas que la de 100, pues ambas cantidades son expresiones limitadas del valor de cambio y ambas tienen, por consiguiente, la misión de acercarse a la riqueza incrementando su magnitud. Ciertamente es que el valor primitivamente desembolsado de 100 libras esterlinas se distingue durante breves instantes de la plusvalía de 10 libras esterlinas que hace brotar en la circulación, pero esta diferencia se esfuma enseguida. Al terminar el proceso, no nos encontramos con el valor original de 100 libras esterlinas a un lado y a otro lado la plusvalía de 10. Lo que brota del proceso es un valor *único* de 110 libras esterlinas, valor que se presenta, para repetir el proceso de valorización, bajo la misma forma que el de las 100 libras esterlinas

originales. Al terminarse el proceso, el dinero brota nuevamente como su punto inicial.⁵ El final de cada ciclo aislado, en el que se consuma la operación de comprar para vender, forma por tanto, de suyo, el comienzo de un ciclo nuevo. La circulación simple de mercancías –el proceso de vender para comprar– sirve de medio para la consecución de un fin último situado fuera de la circulación: la asimilación de valores de uso, la satisfacción de necesidades. En cambio, la circulación del dinero como capital lleva en sí mismo su fin, pues la *valorización del valor* sólo se da dentro de este proceso constantemente renovado. El movimiento del capital es por tanto, incesante.⁶

Como agente consciente de este movimiento, el poseedor de dinero se convierte en capitalista. *el punto de partida y de retorno del dinero se halla en su persona, o por mejor decir en su bolsillo, El contenido objetivo* de este proceso de circulación –la valorización del valor– es *su fin subjetivo, y sólo* actúa como *capitalista*, como capital personificado, dotado de conciencia y de voluntad, en la medida en que sus operaciones no tienen más motivo propulsor que la apropiación progresiva de riqueza abstracta. El *valor de uso* no puede, pues, considerarse jamás como fin directo del capitalista.⁷ Tampoco la ganancia aislada, sino el apetito insaciable de ganar.⁸ Este afán absoluto de enriquecimiento, esta carrera desenfadada en pos del valor⁹ hermana al capitalista y al atesorador; pero, mientras que éste no es más que el capitalista trastornado, el capitalista es el atesorador racional. El incremento insaciable de valor que el atesorador persigue, pugnando por *salvar* a su dinero de la circulación,¹⁰ lo consigue, con más inteligencia, el capitalista, lanzándolo una y otra vez, incesantemente, al torrente circulatorio.¹¹

Las formas autónomas, formas–dinero, que el valor de *las* mercancías asume en la circulación simple, limitánse a servir de mediadoras del intercambio de mercancías, para desaparecer en el resultado final del proceso. En cambio, en la circulación *D – M – D*, ambas formas, la *mercancía* y el *dinero*, funcionan como simples *modalidades distintas de existencia del propio valor*: el dinero como *su* modalidad general; la mercancía como *su* modalidad específica o transfigurada, por decirlo así.¹² El valor pasa constantemente de una forma a otra, sin perderse en estos tránsitos y convirtiéndose así en sujeto automático. Si plasmamos las formas o manifestaciones específicas que el valor que se valoriza reviste sucesivamente a lo largo del ciclo de *su* vida, llegaremos a las siguientes definiciones: *capital es dinero; capital es mercancía*.¹³ En realidad, *el valor* se erige aquí en *sujeto de un proceso* en el que, bajo el cambio constante de las formas de dinero y mercancía, su magnitud varía automáticamente, desprendiéndose como plusvalía de sí mismo como valor originario, o lo que tanto vale, *valorizándose a sí mismo*. En efecto; el proceso en que engendra plusvalía es su propio proceso, y, por lo tanto, su valorización la *valorización de sí mismo*. Ha obtenido la virtud oculta y misteriosa de engendrar valor por el hecho de ser valor. Lanza al mundo crías vivientes, o al menos pone huevos de oro.

Como *sujeto* mudable de este proceso, en el que tan pronto reviste corno abandona la forma de dinero y de mercancía, pero manteniéndose íntegro y expandiéndose a través de estos cambios, el valor necesita ante todo de una forma independiente en que se contraste su identidad consigo mismo. Esta forma sólo puede dársela el

dinero. Por eso el dinero constituye el punto de arranque y el punto final de todo proceso de valorización. Comenzó siendo 100 libras esterlinas, para convertirse ahora en 110, y así sucesivamente. Pero el dinero sólo actúa aquí como *una de las formas del valor*, pues tiene *dos*. Sin revestir la *forma de mercancía*, el dinero no puede convertirse en capital. Por tanto, el dinero, aquí, no se alza polémicamente contra la mercancía, como en el atesoramiento. El capitalista sabe que todas las mercancías, por despreciables que parezcan o por mal que huelan, son, por su fe y por su verdad, *dinero*, judíos interiormente circuncidados, y además medios maravillosos para extraer del dinero nuevo dinero.

En la circulación simple, el valor de las mercancías reviste, a lo sumo, frente a su valor de uso, la forma autónoma del dinero: en cambio, aquí se nos presenta súbitamente como una sustancia progresiva, con movimientos propios, de que la mercancía y el dinero no son más que simples formas. Aún hay más. En vez de representar relaciones entre mercancías, el valor aparece revistiendo, como si dijéramos, una *relación privada consigo mismo*. Considerado como valor originario se distingue de sí mismo en cuanto plusvalía, a la manera como el Dios Padre se distingue del Dios Hijo, aunque ambos tengan la misma edad y formen de hecho una sola persona, pues la plusvalía de 10 libras esterlinas es lo que convierte a las 100 libras esterlinas en capital, y tan pronto como esto ocurre, tan pronto como el Hijo, y, a través de él el Padre, es engendrado, se borran de nuevo sus diferencias, y ambos se reducen a una unidad, a 110 libras esterlinas.

El valor se convierte, por tanto, en *valor progresivo*, en *dinero progresivo*, o lo que es lo mismo, en *capital*. El valor proviene de la circulación y retorna nuevamente a ella, se mantiene y multiplica en ella, refluye a ella incrementado y reinicia constantemente el mismo ciclo.¹⁴ *D – D'*, dinero que incuba dinero, *money which begets money*, reza la definición del capital en boca de sus primeros intérpretes, los mercantilistas.

Comprar para vender, o dicho más exactamente, *comprar para vender más caro*, *D – M – D'*, parece a primera vista como si sólo fuese la fórmula propia de una modalidad del capital, del *capital mercantil*. Pero no es así: el *capital industrial* es también dinero que se convierte en mercancía, para convertirse nuevamente en más dinero, mediante la venta de aquélla. Los actos que puedan producirse entre la compra y la venta, fuera de la órbita de circulación, no alteran en lo más mínimo esta forma del proceso. Finalmente, en el *capital dado a interés* la circulación *D – M – D'* se presenta bajo una forma concentrada, sin fase intermedia ni mediador, en estilo lapidario por decirlo así, como *D – D'*, o sea dinero, que es a la par más dinero, valor superior a su propio volumen.

D – M – D' es, pues, en suma, la *fórmula genérica del capital*, tal y como se nos presenta directamente en la órbita de la circulación.

2. Contradicciones de la fórmula general

La forma de circulación en que el dinero sale de la crisálida convertido en capital contradice a todas las leyes que dejamos expuestas acerca de la naturaleza de la mercancía, del valor, del dinero y de la propia circulación. Lo que distingue a esta forma de la circulación simple de mercancías es la *serie inversa* en que se desarro-

llan los dos procesos antagónicos, que son los mismos en ambos casos: la venta y la compra. ¿Cómo se explica que esta diferencia puramente formal haga cambiar como por encanto el carácter de estos procesos?

Además, esta *inversión* sólo existe para una de las tres partes que intervienen en el trato. El capitalista compra la mercancía a *A* y la revende a *B*; en cambio, el poseedor simple de mercancías vende su mercancía a *B*, para luego comprar otra a *A*. Para los contratantes *A* y *B*, esta diferencia a que nos referimos no existe. Ellos sólo actúan como comprador y vendedor de mercancías, respectivamente. A su vez, el tercero se enfrenta con ellos, según los casos, como simple poseedor de dinero o como poseedor de mercancías, como comprador o vendedor; unas veces, este tercero es respecto a uno de los contratantes un simple comprador y respecto al otro un simple vendedor, para el uno dinero y para el otro mercancía, y para ninguno de los dos capital o capitalista; es decir, representante de algo superior al dinero o a la mercancía y capaz de producir efectos distintos a los de la mercancía o a los del dinero. Para este tercero, el hecho de comprar a *A* y de vender a *B* son dos fases lógicas de un mismo proceso. Pero entre estos dos actos sólo para él existe una ilación lógica. *A* no se preocupa en lo más mínimo de su transacción con *B*, y a éste le tiene sin cuidado su trato con *A*. Y si el tercero en cuestión pretendiera demostrarles la ventaja que supone para él el *invertir* el orden, ellos le probarían que se equivocaba *en cuanto a este orden* y que la operación total no comenzaba por una compra para terminar en una venta, sino al revés. En efecto; desde el punto de vista de *A*, el primer trato cerrado por el tercero, la compra, constituye una venta, y el segundo trato, la venta, constituye, desde el punto de vista de *B*, una compra. No contentos con esto, *A* y *B* sostendrían que toda esta operación era perfectamente inútil, como un juego malabar. A su modo de ver, bastaría con que *A* hubiese vendido su mercancía directamente a *B*, y éste se la hubiera comprado directamente a *A*. Con esto, toda la operación se desmoronaría, para convertirse en un *acto unilateral*, en uno de tantos actos de la circulación vulgar de mercancías, que desde el punto de vista de *A* sería una simple venta y desde el punto de vista de *B* una simple compra. Como vemos, la inversión del orden no nos permite remontarnos sobre la órbita de la *circulación simple de mercancías*; no tenemos, pues, más remedio que detenernos a investigar sí, por su naturaleza, esa circulación consiente la valorización de los valores sobre que versa, y por tanto, la *formación de plusvalía*. Enfoquemos el proceso de circulación en una forma en que no envuelva más que un simple intercambio de mercancías. Es esto lo que acontece siempre que ambos poseedores se compran uno a otro mercancías y saldan en el día de su vencimiento la diferencia entre sus créditos respectivos. Aquí, el dinero es un simple dinero aritmético, cuya misión se reduce a expresar en sus *precios* los valores de las mercancías, sin enfrentarse materialmente con éstas. Si sólo nos fijamos en el *valor de uso*, es evidente que ambas partes contratantes pueden salir *ganando* con el cambio. Ambos se desprenden de mercancías que como valores de uso no les sirven de nada, obteniendo a cambio otras de cuyo uso necesitan. Y puede ocurrir que esta utilidad no sea la única. *A*, que vende vino y compra trigo, produce acaso más vino del que podría producir trabajando *el mismo tiempo* el agricultor *B*, y éste, a su vez, más trigo del que, trabajando *el mismo tiempo*, podría producir el

cosechero de vino A. Por el mismo valor de cambio, A, obtendrá, pues, más trigo y B más vino que si ambos hubieran de producir trigo y vino respectivamente para sus necesidades, sin acudir al intercambio. En lo que toca al *valor de uso*, cabe, pues, afirmar, que “el cambio es una operación en la que ambas partes salen ganando”.¹⁵ Otra cosa acontece con el *valor de cambio*. “Un hombre que posee mucho vino y ningún trigo, trata con otro que posee mucho trigo y ningún vino, y entre ellos se cambia trigo por valor de 50 por un valor de 50 en vino. Esta operación *no implica incremento del valor de cambio* para ninguna de las dos partes, pues, antes de celebrarse, ambas poseían ya un valor igual al que por medio de este trato obtienen.”¹⁶ El hecho de que entre las mercancías se deslice como medio de circulación el dinero, desdoblando visiblemente los actos de la compra y la venta, no hace cambiar el asunto en lo más mínimo.¹⁷ El valor de las mercancías aparece ya *expresado en sus precios* antes de que se lancen a la circulación; es, por tanto, premisa y no efecto de ésta.¹⁸

Considerada en abstracto, es decir, dejando a un lado todos los hechos que no se derivan de las leyes inmanentes de la circulación simple de mercancías, en ésta sólo se opera, aparte de la sustitución de un valor de uso por otro, una *metamorfosis*, un simple cambio de forma de la mercancía. En manos del poseedor de mercancías persiste *el mismo valor*, es decir, la misma cantidad de trabajo social materializado primero en forma de su propia mercancía, luego bajo la forma de dinero en que ésta se convierte, y por último bajo la forma de la mercancía en que ese dinero vuelve a invertirse. Pero este cambio de forma no envuelve cambio alguno, en lo que a la *magnitud de valor* se refiere. Por su parte el cambio que experimenta en este proceso el valor de la mercancía se reduce a un cambio de su *forma dinero*. Esta, que al principio sólo existía en cuanto *precio* de la mercancía puesta en venta, existe luego como suma de dinero, aunque ya expresada antes en el precio de la mercancía, y, por último, como el *precio* de una mercancía equivalente. *De suyo*, este cambio de forma no entraña ni el más leve cambio en punto a la *magnitud del valor*, del mismo modo que un billete de cinco libras no aumenta ni disminuye de valor en lo más mínimo al cambiarse por soberanos, medios soberanos y chelines. Por tanto, si la circulación de la mercancía sólo se traduce en un *cambio de forma* de su valor, su función se reduce, suponiendo que el fenómeno se desarrolle en toda su pureza, a operar un simple *cambio de equivalentes*. La propia economía vulgar, con no sospechar siquiera lo que es el valor, siempre que quiere, a su modo, investigar el fenómeno en toda su pureza, parte del supuesto de que la demanda y la oferta se *equilibran*, cesando por tanto, en absoluto, sus efectos. Por consiguiente, sí con relación al *valor de uso* ambas partes contratantes pueden salir ganando, es imposible que respecto al *valor de cambio* ganen las dos. Aquí rige otra norma: “Donde hay equivalencia, no puede haber lucro.”¹⁹ Cabe, indudablemente, que las mercancías se vendan por un precio divergente de su valor, pero esta divergencia no es más que una transgresión de la ley del cambio de mercancías.²⁰ En su forma pura, el cambio de mercancías es siempre un cambio de equivalentes y, por tanto, *no da pie* para lucrarse obteniendo más valor.²¹

Detrás de las tentativas de quienes se esfuerzan por presentar la circulación de mercancías como la *fuerza de la plusvalía* se esconde, pues, casi siempre, un *quid*

pro quo, una confusión de valor de uso y valor de cambio. Tal ocurre, por ejemplo, en Condillac: “No es exacto que el cambio de mercancías verse sobre el intercambio de valores iguales. Es al revés. De los dos contratantes, uno entrega siempre un valor inferior, para recibir a cambio otro más grande... En efecto, si se cambiasen siempre valores iguales, *ninguno de los contratantes podría obtener una ganancia*, y sin embargo, ambos ganan, o por lo menos ambos debieran ganar. ¿Por qué? El valor de los objetos reside, pura y simplemente, en su relación con nuestras *necesidades*. Lo que para uno es más es para el otro menos y, viceversa ... No se puede partir del supuesto de que ofrezcamos en venta objetos indispensables para las necesidades de nuestro consumo... Nos desprendemos de cosas que nos son inútiles con objeto de obtener a cambio otras que necesitamos: damos menos por más... Cuando los objetos cambiados sean iguales en valor a la misma cantidad de dinero, es natural pensar que el cambio versa sobre valores iguales... Pero hay que tener en cuenta también otro factor, a saber: que ambos cambiamos *lo que nos sobra* por lo que nos falta.”²² Como se ve, Condillac no sólo mezcla y confunde el valor de uso y el valor de cambio, sino que, procediendo de un modo verdaderamente pueril, atribuye a una sociedad basada en un régimen desarrollado de producción de mercancías un estado de cosas en que el productor produce directamente sus medios de subsistencia y sólo lanza a la circulación lo que le sobra después de cubrir sus necesidades, *el excedente*.²³ Y, sin embargo, el argumento de Condillac aparece empleado frecuentemente por los economistas modernos, sobre todo cuando se trata de presentar como fuente de *plusvalía* la forma desarrollada de circulación de mercancías, el *comercio*. “El comercio—dice, por ejemplo un autor—*añade valor a los productos*, pues éstos, siendo los mismos, tienen más valor en manos del consumidor que en manos del productor, razón por la cual el comercio debe ser considerado estrictamente como acto de producción”.²⁴ Pero lo cierto es que las mercancías no se pagan dos veces, una por su valor de uso y otra por su valor. Y si para el comprador el valor de uso de la mercancía es más útil que para el vendedor, a éste le interesa más que al comprador su forma en dinero. De no ser así, no la vendería. De modo que lo mismo podríamos decir que el comprador realiza estrictamente un “acto de Producción” al convertir en dinero, por ejemplo, las medias que le vende el comerciante.

Si lo que se cambia son mercancías o mercancías y dinero con el mismo valor de cambio, es decir, *equivalentes*, es innegable que nadie puede sacar de la circulación más valor del que metió en ella. No es, pues, aquí donde se forma la plusvalía. En su forma pura, el proceso de circulación de mercancías presupone el intercambio de equivalentes. Sin embargo, en la realidad las cosas no se presentan en toda su pureza. Partamos, pues, del *intercambio de no equivalentes*.

Desde luego, en el mercado no hay más que poseedores de mercancías, y el poder que estas personas pueden ejercer unas sobre otras es, pura y simplemente, el poder de sus respectivas mercancías. La diversidad material de las mercancías es el motivo material a que responde el cambio y hace que los poseedores de mercancías dependan los unos de los otros y viceversa, puesto que ninguno de ellos tiene en sus manos el objeto que necesita, y en cambio todos poseen el que necesitan los demás. Fuera de esta diversidad material, de sus valores de uso, entre las

mercancías no media más diferencia que la que existe entre su forma natural y su forma transfigurada, o sea entre la mercancía y el dinero. He aquí por qué los poseedores de mercancías sólo se distinguen los unos de los otros como vendedores o poseedores de mercancías y compradores o poseedores de dinero.

Supongamos que, gracias a un misterioso privilegio, al *vendedor* le sea dado vender la mercancía por *encima* de su valor, a 110 por ejemplo, a pesar de que sólo vale 100, es decir, con un recargo nominal del 10 por ciento. El vendedor se embolsará, por tanto, una plusvalía de 10. Pero, después de ser vendedor, se convierte en comprador. Ahora, se enfrenta con un tercer poseedor de mercancías que hace funciones de vendedor y que goza, a su vez, del privilegio de vender su mercancía un 10 por ciento más cara. Nuestro hombre habrá ganado 10 como vendedor, para volver a perder 10 como comprador.²⁵ Visto en su totalidad, el asunto se reduce, en efecto, a que *todos* los poseedores de mercancías se las vendan unos a otros con un 10 por ciento de *recargo* sobre su valor, que es exactamente lo mismo que si las vendiesen por lo que valen. Este *recargo* nominal de *precios* impuesto a las mercancías con carácter general produce los mismos efectos que si, por ejemplo, los valores de las mercancías se tasasen en plata en vez de tasarse en oro. Las expresiones en dinero, es decir, los precios de las mercancías, crecerían, pero sus proporciones de valor permanecerían invariables.

Supongamos, por el contrario, que es el comprador quien tiene el privilegio de comprar las *mercancías por debajo* de su valor. No hace falta siquiera recordar que el comprador será, a su vez, cuando le llegue el turno, vendedor. Mejor dicho, lo *ha sido ya*, antes de actuar como comprador. Por tanto, antes de ganar, como comprador, el 10 por ciento, habrá perdido la misma suma como vendedor.²⁶ No habrá cambiado absolutamente nada.

La creación de la plusvalía y, por tanto, la transformación del dinero en capital, no puede, como se ve, tener su explicación en el hecho de que el *vendedor venda* las mercancías por *más* de lo que valen o el comprador las adquiera por *menos* de su valor.²⁷

Y el problema no se simplifica, ni mucho menos, deslizando de contrabando factores ajenos a él, diciendo, por ejemplo, con el coronel Torrens: “La demanda efectiva consiste en la capacidad e inclinación(!) del *consumidor* a dar por las mercancías, mediante intercambio directo o indirecto, una determinada porción de ingredientes del capital, superior a la que cuesta su producción.”²⁸ En la circulación, productores y consumidores sólo se enfrentan como vendedores y compradores, respectivamente. Afirmar que la plusvalía del productor tiene su origen en el hecho de que los consumidores pagan la mercancía *por encima* de su valor, equivale a mantener embozadamente la sencilla tesis de que los poseedores de mercancías tienen, como *vendedores*, el privilegio de vender demasiado caro. Si el vendedor produce directamente la mercancía o representa a su productor, el comprador, a su vez, ha producido personalmente la mercancía materializada en su dinero, o representa, por lo menos, a su productor. Son, pues, dos productores los que se enfrentan. Lo único que los separa es que el uno compra y el otro vende. Sosteniendo que el poseedor de mercancías, al que damos el nombre de *productor*,

venda la mercancía por menos de lo que vale, que bajo el nombre de *consumidor* la paga más cara, no avanzaremos ni un solo paso.²⁹

Por eso los que mantienen consecuentemente la ilusión de que la *plusvalía* brota de un recargo nominal de precios, o sea de un privilegio que permite al *vendedor* vender la mercancía por más de lo que vale, parten de la existencia de una *clase* que *compra sin vender*, o, lo que es lo mismo, que *consume sin producir*. Ateniéndonos al punto de vista en que estamos colocados, al punto de vista de la circulación simple, la existencia de esa clase es, para nosotros, por el momento, un hecho inexplicable. Pero, adelantemos un poco lo que habrá de exponerse en su lugar. El dinero de que se sirva esa clase para sus continuas compras deberá afluir a ella directamente y de un modo constante desde los poseedores de mercancías, *sin cambio, gratuitamente*, en virtud de determinados títulos jurídicos o por obra de la violencia. Vender esta clase las mercancías por más de lo que valen equivale sencillamente a reembolsarse por el engaño de una parte del dinero arrebatado sin dar nada a cambio.³⁰ Así por ejemplo, las ciudades del Asia Menor pagaban a Roma todos los años un tributo en dinero. Con este dinero, Roma les compraba mercancías, pagándolas por más de su valor. Los habitantes de las ciudades conquistadas engañaban a los romanos, arrancando a sus conquistadores, por medio del comercio, una parte del tributo. A pesar de esto, los engañados seguían siendo ellos, los vendedores, puesto que los romanos les pagaban sus mercancías con su propio dinero. No es éste, evidentemente, un método para enriquecerse ni para crear plusvalía.

Atengámonos, por tanto, a los límites del cambio de mercancías, en el que los vendedores son compradores y éstos, a su vez, vendedores. Nuestra perplejidad proviene, acaso, de que nos hemos limitado a enfocar las personas como *categorías personificadas* y no con su personalidad *individual*.

Puede ocurrir que el poseedor de mercancías *A* sea tan astuto, que engañe a sus colegas *B* o *C* y que éstos, pese a toda su buena voluntad, no sean capaces de tomarse la revancha. *A* vende a *B* vino por valor de 40 libras esterlinas y recibe a cambio trigo por valor de 50 libras. Mediante esta operación *A* habrá convertido sus 40 libras en 50, sacando más dinero del que invirtió y transformando su mercancía en capital. Observemos la cosa más de cerca. Antes de realizarse esta operación, teníamos en manos de *A* vino por valor de 40 libras esterlinas, y en manos de *B* trigo por valor de 50 libras, o sea, un *valor total* de 90 libras esterlinas. Realizada la operación, el valor total sigue siendo *el mismo*: 90 libras. El valor circulante no ha aumentado ni un átomo: lo único que ha variado es su *distribución* entre *A* y *B*. Lo que de un lado aparece como *plusvalía*, es del otro lado *minusvalía*; lo que de una parte representa un más, representa de la otra un menos. Si *A* hubiese robado abiertamente las 10 libras a *B*, sin guardar las formas del intercambio, el resultado sería el mismo. Es evidente que la suma de los valores circulantes no aumenta, ni puede aumentar, por muchos cambios que se operen en su distribución, del mismo modo que la masa de los metales preciosos existentes en un país no aumenta por el hecho de que un judío venda un céntimo del tiempo de la reina Ana por una guinea. La clase capitalista de un país no puede engañarse a si misma en bloque.³¹

Por muchas vueltas que le demos, el resultado será siempre el mismo. Sí se cambian equivalentes, no se produce plusvalía, ni se produce tampoco aunque se cambien valores no equivalentes.³² La circulación o el cambio de mercancías no crea valor.³³ Esa es la razón de que en nuestro análisis de la *forma básica* del *capital*, de la forma en que éste determina la organización económica de la sociedad moderna, prescindamos totalmente, por el momento, de sus manifestaciones vulgares y antediluvianas, por decirlo así: el *capital comercial* y el *capital a interés*.

En el verdadero *capital comercial* es donde se presenta con mayor pureza la forma $D - M - D$, comprar para vender más caro. Además, todo él se mueve *dentro de la órbita de la circulación*. Pero, como es imposible explicar la transformación del dinero en capital, la creación de plusvalía, ateniéndose exclusivamente a la circulación, el capital comercial se representa como una imposibilidad cuando versa sobre el cambio de *equivalentes*,³⁴ y por eso procura explicársele por el doble engaño de los productores de mercancías que las compran y las venden y que son víctimas, por igual, del comerciante que parasitariamente se interpone entre unos y otros. En este sentido, dice Franklin: “La guerra es un robo; el comercio, una estafa.”³⁵ Para que la *valorización del capital comercial* no se nos represente como una simple estafa de que se hace víctima a los productores de mercancías, tiene que darse una larga serie de eslabones intermedios, que, por el momento, no se dan, puesto que aquí nos hemos de atener a la circulación de mercancía en su aspecto simple.

Y lo que decimos del *capital comercial* es también aplicable, en mayor grado todavía al *capital a interés*. En el capital comercial, los dos extremos, el del dinero que se lanza al mercado y el del dinero que en cantidad mayor se retira – de él. aparecen por lo enlazados mediante una compra y una venta, mediante el *movimiento* de la circulación. En cambio, en el *capital a interés* la fórmula $D - M - D'$ se reduce a los dos extremos escuetos $D - D'$ dinero que se cambia por más dinero, fórmula que contradice a la naturaleza del dinero y que es, por tanto, inexplicable desde el *punto de Vista del cambio de mercancías*. Por eso dice Aristóteles: “como la crematística es de dos clases, una para el comercio y otra para la economía, esta última necesaria y laudable, la primera, en cambio, basada en la circulación y con razón censurada, (pues no descansa en la naturaleza, sino en el mutuo engaño), la *usura* es odiada, y con toda razón, pues aquí el dinero es fuente directa de lucro y no se emplea para lo que se inventó. Pues el dinero se creó para el *cambio de mercancías* y el interés hace del dinero más dinero. De ahí su nombre ($\tau\sigma\chi\sigma\varsigma$, que en griego quiere decir interés y criatura), pues las criaturas semejan siempre al criador. Y el interés es dinero de dinero, es decir, la más antinatural de todas las ramas de lucro.”³⁶

En el curso de nuestra investigación, nos encontraremos con el *capital comercial* y con el *capital a interés*, como formas *derivadas*, y veremos también por qué, *históricamente*, estas formas son *anteriores* a la *forma básica* moderna del capital.

Hemos visto que la plusvalía no puede brotar de la circulación, que, por tanto, al crearse, tiene necesariamente que operar a *sus espaldas* como algo *invisible* en sí misma.³⁷ Pero ¿es que la plusvalía puede brotar de *otra fuente* que no sea la circulación? La circulación es la suma de todas las relaciones de cambio que se esta-

blecen entre los poseedores de mercancías. Fuera de la circulación, el poseedor de mercancías no se relaciona más que con las mercancías de su propiedad. Por lo que se refiere a su *valor*, el problema se reduce a que las mercancías encierran una cantidad de trabajo propio, medida con arreglo a determinadas reglas sociales. Esta cantidad de trabajo se expresa en la *magnitud de valor* de la mercancía y, como la magnitud de valor se representa por el dinero aritmético, no se traduce en un *precio*, v. gr. de 10 libras esterlinas. Pero su trabajo no se traduce en el valor de la mercancía, ni en un superávit de su propio valor, v. gr. en un precio de 10 que representa, al mismo tiempo, un precio de 11, en un valor *superior a sí mismo*. El poseedor de mercancías puede, con su trabajo, *crear valores*, pero no *valores que engendren nuevo valor*. Puede aumentar el valor de una mercancía, añadiendo al valor existente nuevo valor mediante un nuevo trabajo, v. gr. convirtiendo el cuero en botas. *La misma materia*, el cuero, encerrará ahora más valor, puesto que contiene una cantidad mayor de trabajo. Las botas valen más que el cuero, indudablemente, pero el valor del cuero sigue siendo el que era. No ha engendrado un *nuevo valor*, ni ha arrojado plusvalía durante la fabricación de las botas. Es imposible, por tanto, que el productor de mercancías, *fuera* de la órbita de la circulación, sin entrar en contacto con *otros* poseedores de mercancías, *valorice su valor*, transformando, por tanto, en capital, el dinero o la mercancía. Como se ve, el capital no puede brotar de la circulación, ni puede brotar tampoco fuera de la circulación. Tiene necesariamente que brotar en ella y fuera de ella, al mismo tiempo.

Llegamos, pues, a un doble resultado.

La transformación del dinero en capital ha de investigarse a base de las leyes inmanentes al cambio de mercancías, tomando, por tanto, como punto de partida el *cambio de equivalentes*.³⁸ Nuestro poseedor de dinero, que, por el momento, no es más que una larva de capitalista, tiene necesariamente que comprar las mercancías por lo que valen y que venderlas por su valor, y sin embargo, sacar al final de este proceso más valor del que invirtió. Su metamorfosis en mariposa tiene que operarse en la órbita de la circulación y *fuera* de ella a un tiempo mismo. Tales son las condiciones del problema. *Hic Rhodus, hic salta!* (35)

3. Compra y venta de la fuerza de trabajo

La *transformación de valor* del dinero llamado a convertirse en *capital* no puede operarse en este mismo dinero, pues el dinero, como medio de compra y medio de pago, no hace más que *realizar* el precio de la mercancía que compra o paga, manteniéndose inalterable en su forma genuina, como cristalización de una magnitud permanente de valor.³⁹ La transformación del dinero en capital no puede brotar tampoco de la segunda fase de la circulación, de la reventa de la mercancía, pues este acto se limita a convertir nuevamente la mercancía de su forma natural en la forma dinero. Por tanto, la transformación tiene necesariamente que operarse en la *mercancía* comprada en la primera fase, D – M, pero no en su *valor*, puesto que el cambio versa sobre equivalentes y la mercancía se paga por lo que vale. La transformación a que nos referimos sólo puede, pues, brotar de su *valor de uso como tal*, es decir, de su *consumo*. Pero, para poder obtener valor del consumo de una

mercancía, nuestro poseedor de dinero tiene que ser tan afortunado que, *dentro de la órbita de la circulación*, en el mercado descubra una mercancía cuyo *valor de uso* posea la peregrina cualidad de ser *f fuente de valor*, cuyo consumo efectivo fuese, pues, al propio tiempo, *materialización de trabajo*, y, por tanto, *creación de valor*. Y, en efecto, el poseedor de dinero encuentra en el mercado esta mercancía *específica*: la *capacidad de trabajo o la fuerza de trabajo*.

Entendemos por *capacidad o fuerza de trabajo* el conjunto de las condiciones físicas y espirituales que se dan en la corporeidad, en la personalidad viviente de un hombre y que éste pone en acción al producir valores de uso de cualquier clase.

Sin embargo, para que el poseedor de dinero pueda encontrar en el mercado, como una *mercancía*, la fuerza de trabajo, tienen que concurrir diversas condiciones. El cambio de mercancías no implica de suyo más *relaciones de dependencia* que las que se desprenden de su propio carácter. Arrancando de esta premisa, la *fuerza de trabajo sólo* puede aparecer en el mercado, como una *mercancía*, siempre y cuando que sea ofrecida y vendida *como una mercancía por su propio poseedor*, es decir, por la persona a quien pertenece. Para que éste, su poseedor, pueda venderla como una mercancía, es necesario que disponga de ella, es decir, que sea *libre propietario* de su capacidad de trabajo, de su persona.⁴⁰ El poseedor de la fuerza de trabajo y el poseedor del dinero se enfrentan en el mercado y contratan de igual a igual como *poseedores de mercancías*, sin más distinción ni diferencia que la de que uno es comprador y el otro vendedor: ambos son, por tanto, *personas jurídicamente iguales*. Para que esta relación se mantenga a lo largo del tiempo es, pues, necesario que el dueño de la fuerza de trabajo sólo la venda por *cierto tiempo*, pues si la vende en bloque y para siempre, lo que hace es venderse a sí mismo, convertirse de libre en esclavo, de poseedor de una mercancía en mercancía. Es necesario que el dueño de la fuerza de trabajo, *considerado como persona*, se comporte constantemente respecto a su fuerza de trabajo como respecto a algo que le pertenece y que es, por tanto, su mercancía, y el único camino para conseguirlo es que sólo la ponga a disposición del comprador y sólo la ceda a éste para su consumo pasajero, por un determinado tiempo, sin renunciar por tanto, a su *propiedad*, aunque ceda a otro su disfrute.⁴¹

La segunda condición esencial que ha de darse para que el poseedor de dinero encuentre en el mercado la *fuerza de trabajo como una mercancía*, es que su poseedor, no pudiendo vender *mercancías* en que su trabajo se materialice, se vea *obligado a vender como una mercancía su propia fuerza de trabajo*, identificada con su corporeidad viva.

Para poder vender *mercancías distintas* de su fuerza de trabajo, el hombre necesita poseer, evidentemente, *medios de producción*, materias primas, instrumentos de trabajo, etc. No puede hacer botas sin cuero. Además, necesita *medios de vida*. Nadie, por muy optimista que sea, puede vivir de los productos del porvenir, ni por tanto de valores de uso aún no producidos por completo, y, desde el día en que pisa la escena de la tierra, el hombre consume antes de poder producir y mientras produce. Si sus productos se crean con el carácter de *mercancías*, necesariamente tienen que venderse después de su producción, y por tanto, sólo pueden satisfacer

las necesidades del productor *después de vendidos*. Al tiempo necesario para la producción hay que añadir el tiempo necesario para la venta.

Para convertir el *dinero en capital*, el poseedor de dinero tiene, pues, que encontrarse en el *mercado, entre las mercancías*, con el *obrero libre; libre* en un doble sentido, pues de una parte ha de poder disponer libremente de su fuerza de trabajo como de *su propia mercancía*, y, de otra parte, no ha de tener otras mercancías que ofrecer en venta; ha de hallarse, pues, suelto, escotero y libre de todos los *objetos* necesarios para realizar por cuenta propia su fuerza de trabajo.

Al poseedor de dinero, que se encuentra con el mercado de trabajo como departamento especial del mercado de mercancías, no le interesa saber *por qué* este obrero libre se enfrenta con él en la órbita de la circulación. Por el momento, tampoco a nosotros nos interesa este problema. Nos atenemos teóricamente a los hechos, a los mismos hechos a que el poseedor de dinero se atiene prácticamente. Pero, hay algo indiscutible, y es que la naturaleza no produce, de una parte, poseedores de dinero o de mercancías, y de otra parte simples poseedores de sus fuerzas personales de trabajo. Este estado de cosas no es, evidentemente obra de la *historia natural*, ni es tampoco un estado de cosas social común a todas las épocas de la historia. Es, indudablemente, el fruto de un desarrollo histórico precedente, el producto de una larga serie de transformaciones económicas, de la destrucción de toda una serie de formaciones más antiguas en el campo de la producción social.

Las categorías económicas que hemos estudiado dejan también su huella histórica. En la existencia del producto como *mercancía* van implícitas condiciones históricas determinadas. Para convertirse en mercancía, es necesario que el producto *no se cree como medio directo de subsistencia para el propio productor*. Si hubiéramos seguido investigando hasta averiguar bajo qué condiciones los productos *todos* o la mayoría de ellos revisten la forma de *mercancía*, habríamos descubierto que esto sólo acontece a base de un régimen de producción específico y concreto, el *régimen de producción capitalista*. Pero esta investigación no tenía nada que ver con el análisis de la mercancía. En efecto, puede haber producción y circulación de mercancías aunque la inmensa mayoría de los artículos producidos se destinen a cubrir las propias necesidades de sus productores, sin convertirse por tanto en *mercancías*, es decir, aunque el proceso social de la producción no esté presidido todavía en todas sus partes por el valor de cambio. La transformación del *producto en mercancía* lleva consigo una *división del trabajo dentro de la sociedad* tan desarrollada, que en ella se consuma el divorcio entre el valor de uso y el valor de cambio, que en la fase del *trueque directo* no hace más que iniciarse. Pero esta fase de progreso se presenta ya en las más diversas formaciones económicas sociales de que nos habla la historia.

Si analizamos *el dinero*, vemos que éste presupone un cierto nivel de progreso en el cambio de mercancías. Las diversas *formas especiales del dinero*: simple equivalente de mercancías, medio de circulación, medio de pago, atesoramiento y dinero mundial, apuntan, según el alcance y la primacía relativa de una u otra función, a fases muy diversas del proceso de producción social. Sin embargo, la experiencia enseña que, para que todas estas formas existan, basta con una circulación de mercancías relativamente poco desarrollada. No acontece así con el

capital. Las condiciones *históricas* de existencia de éste no se dan, ni mucho menos, con la circulación de mercancías y de dinero. El capital sólo surge allí donde el poseedor de medios de producción y de vida encuentra en el mercado al *obrero libre* como vendedor de su fuerza de trabajo, y esta *condición histórica* envuelve toda una historia universal. Por eso el *capital* marca, desde su aparición, una *época* en el proceso de la producción social.⁴²

Detengámonos a analizar un poco de cerca esta peregrina mercancía que es *la fuerza de trabajo*. Posee, como todas las demás mercancías, un *valor*.⁴³ ¿Cómo se determina este valor?

El valor de la fuerza de trabajo, como el de toda otra mercancía, lo determina *el tiempo de trabajo necesario* para la producción, incluyendo, por tanto, la reproducción de este artículo específico. Considerada como valor, la fuerza de trabajo no representa más que una determinada cantidad de trabajo social medio *materializado* en ella. La fuerza de trabajo sólo existe como actitud del ser viviente. Su producción presupone, por tanto, la existencia de este. Y, partiendo del supuesto de la existencia del individuo, la producción de la fuerza de trabajo consiste en la reproducción o conservación de aquél. Ahora bien; para su conservación, el ser viviente necesita una cierta suma de medios de vida. Por tanto, el tiempo de trabajo necesario para producir la fuerza de trabajo viene a reducirse al tiempo de trabajo necesario para la producción de estos medios de vida: o lo que es lo mismo, el *valor de la fuerza de trabajo* es el *valor* de los *medios de vida necesarios* para asegurar la subsistencia de su poseedor. Sin embargo, la fuerza de trabajo solo se realiza ejercitándose, y sólo se ejercita *trabajando*. Al ejercitarse, al trabajar, se gasta una determinada cantidad de músculos, de nervios, de cerebro humano, etc., que es necesario reponer, Al intensificarse este gasto, tiene que intensificarse también, forzosamente, el ingreso.⁴⁴ Después de haber trabajado hoy, el propietario de la fuerza de trabajo tiene que volver a repetir mañana el mismo proceso, en idénticas condiciones de fuerza y salud. Por tanto, la suma de víveres y medios de vida habrá de ser por fuerza suficiente para mantener al individuo trabajador en su estado normal de vida y de trabajo. Las necesidades naturales, el alimento, el vestido, la calefacción, la vivienda, etc., varían con arreglo a las condiciones del clima y a las demás condiciones naturales de cada país. Además, *el volumen de las llamadas necesidades naturales*, así como el modo de satisfacerlas, son de suyo *un producto histórico* que depende, por tanto, en gran parte, del nivel de cultura de un país y, sobre todo, entre otras cosas, de las condiciones, los hábitos y las exigencias con que se haya formado la clase de los obreros libres.⁴⁵ A diferencia de las otras mercancías, la valoración de la fuerza de trabajo encierra, pues, un elemento histórico moral. Sin embargo, en un país y en una época determinados, la suma media de los *medios de vida necesarios* constituye un factor fijo.

El poseedor de la fuerza de trabajo es un ser mortal. Por tanto, para que su presencia en el mercado sea continua, como lo requiere la transformación continua de dinero en capital, es necesario que el vendedor de la fuerza de trabajo se perpetúe, “como se perpetúa todo ser viviente, por la *procreación*”.⁴⁶ Por lo menos, habrán de reponerse por un número igual de fuerzas nuevas de trabajo las que retiran del mercado el desgaste y la muerte. La suma de los medios de vida

necesarios para la producción de la fuerza de trabajo incluye, por tanto, los medios de vida de los sustitutos, es decir, de los hijos de los obreros, para que esta raza especial de poseedores de mercancías pueda perpetuarse en el mercado.⁴⁷

Para modificar la naturaleza humana corriente y desarrollar la habilidad y la destreza de hombre para un trabajo determinado, desarrollando y especializando su fuerza de trabajo, hácese necesaria una determinada cultura o instrucción, que, a su vez, exige una suma mayor o menor de equivalentes de mercancías. Los gastos de educación de la fuerza de trabajo varían según el carácter más o menos calificado de ésta. Por tanto, estos gastos de aprendizaje, que son insignificantes tratándose de la fuerza de trabajo corriente, entran en la suma de los valores invertidos en su producción.

El *valor de la fuerza de trabajo* se reduce al *valor de una determinada suma de medios de vida*. Cambia, por tanto, al cambiar el valor de éstos, es decir, al aumentar o disminuir el tiempo de trabajo necesario para su producción.

Una parte de los medios de vida, v. gr. los víveres, el combustible, etc., se consume diariamente y tiene que reponerse día tras día. Otros medios de vida, tales como los vestidos, los muebles, etc., duran más, y por tanto sólo hay que reponerlos más de tarde en tarde. Unas mercancías hay que comprarlas o pagarlas diariamente, otras semanalmente, trimestralmente, etc. Pero, cualquiera que sea el modo como estos gastos se distribuyen durante el año, por ejemplo, lo cierto es que han de cubrirse día tras día con los ingresos medios. Suponiendo que la masa de las mercancías que exige diariamente la producción de la fuerza de trabajo sea = A, la de las mercancías que reclama semanalmente = B, la de las que exige trimestralmente = C, etc., tendríamos que la media diaria de estas mercancías sería = $365 A + 52 B + 4 C + \text{etc.} / 365$. Supongamos que en esta masa de mercancías indispensables para cubrir las necesidades medias de cada día se contengan 6 horas de trabajo social; según esto, la fuerza de trabajo de un día vendrá a representar medio día de trabajo social medio; o, dicho de otro modo, la producción diaria de la fuerza de trabajo exigirá medio día de trabajo. Esta cantidad de trabajo necesaria para su producción diaria constituye el *valor de un día de fuerza de trabajo*, o sea, el valor de la fuerza de trabajo diariamente reproducida. Y si representamos medio día de trabajo social medio por una masa de oro de 3 chelines o un tálero, tendremos que es un tálero el precio correspondiente al valor diario de la fuerza de trabajo. Si el poseedor de la fuerza de trabajo la ofrece en el mercado por un tálero diario, su precio en venta será igual a su valor y, según el supuesto de que aquí partimos, el poseedor de dinero ávido de convertirlo en capital paga, en efecto, este valor.

El límite último o mínimo de valor de la fuerza de trabajo lo señala el valor de aquella masa de mercancías cuyo diario aprovisionamiento es indispensable para el poseedor de la fuerza de trabajo, para el hombre, ya que sin ella no podría renovar su proceso de vida; es decir, el *valor de los medios de vida físicamente indispensables*. Si el precio de la fuerza es inferior a este mínimo, descenderá por debajo de su valor, ya que, en estas condiciones, sólo podrá mantenerse y desarrollarse de un modo raquítico. Y el valor de toda mercancía depende del tiempo de trabajo necesario para suministrarla en condiciones normales de buena calidad.

Es de un sentimentalismo extraordinariamente barato tachar de burda esta *valoración de la fuerza de trabajo* derivada de la propia naturaleza del fenómeno y exclamar, con Rossi: “Concebir la capacidad de trabajo (*puissance de travail*) haciendo caso omiso de los medios de subsistencia del trabajo durante el proceso de producción, equivale a concebir un parto cerebral (*être de raison*). Quien dice trabajo, quien dice capacidad de trabajo, dice al propio tiempo obrero y medios de subsistencia del obrero, obrero y salario.”⁴⁸ No; quien dice capacidad de trabajo no dice trabajo, del mismo modo que no es lo mismo capacidad para digerir que digestión. Para digerir no basta, ciertamente, con tener un buen estómago. Cuando decimos capacidad de trabajo, no hacemos caso omiso de los medios de vida necesarios para alimentarla. Lejos de ello, expresamos el valor de éstos en el valor de aquélla. Y si no logra venderla, al obrero no le sirve de nada; antes al contrario, considera como una cruel fatalidad el que su capacidad de trabajo exija una determinada cantidad de medios de vida para su producción y siga exigiéndolos constantemente para su reproducción. Y descubre, con Sismondi, que “la *capacidad de trabajo... no es nada, si no se la vende*”.⁴⁹

El carácter peculiar de esta mercancía específica, de la fuerza de trabajo, hace que su *valor de uso* no pase todavía de hecho a manos del comprador al cerrarse el contrato entre éste y el vendedor. Como toda mercancía, tenía ya un valor *antes* de lanzarse a la circulación, puesto que, para producirla, fue necesaria una determinada cantidad de trabajo social. Pero su *valor de uso* no se manifiesta hasta después, pues reside en el empleo o aplicación de la fuerza de trabajo. Por tanto, la enajenación de la fuerza de trabajo y su ejercicio real y efectivo, es decir, su existencia como valor de uso, no coinciden en el tiempo. Y ya sabemos que, tratándose de mercancías⁵⁰ en que la enajenación formal del valor de uso mediante la venta y su entrega real y efectiva al comprador se desdoblán en el tiempo, el dinero del comprador funciona casi siempre como *medio de pago*. En los países en que impera el régimen de producción capitalista, la fuerza de trabajo no se *paga* nunca hasta que ya ha funcionado durante el plazo señalado en el contrato de compra, *v. gr.* al final de cada semana. Es decir, que el obrero *adelanta* en todas partes al capitalista el valor de uso de la fuerza de trabajo y el comprador la consume, la utiliza, antes de *habérsela pagado* al obrero, siendo, por tanto, éste el que *abre crédito* al capitalista. Y que esto no es ninguna fantasía lo demuestra el hecho de que, de vez en cuando, los obreros *pierdan los* salarios devengados, al quebrar el capitalista,⁵¹ y lo evidencia también toda una serie de efectos menos circunstanciales.⁵² Sin embargo, el que el dinero funcione como medio de compra o como medio de pago no altera para nada el carácter del cambio de mercancías. El precio de la fuerza de trabajo se fija contractualmente, aunque no se realice hasta después de entregada la mercancía, como ocurre con el alquiler o la renta de una casa. La fuerza de trabajo queda vendida, aunque no se pague hasta más tarde. Sin embargo, para enfocar el fenómeno en toda su pureza, es conveniente partir del supuesto provisional de que al poseedor de la fuerza de trabajo se le abona el precio contractualmente estipulado en el momento mismo de venderla.

Ya sabemos cómo se determina el *valor* que el poseedor del dinero paga al poseedor de esta característica mercancía que es la *fuerza de trabajo*. *Qué valor de*

uso obtiene aquél a cambio del dinero que abona es lo que ha de revelar el *consumo* efectivo de la mercancía, el *proceso de consumo de, la fuerza de trabajo*. El poseedor del dinero compra en el mercado de mercancías y paga por todo lo que valen los objetos necesarios para este proceso, las materias primas, etc. *El proceso de consumo de la fuerza de trabajo* es, al mismo tiempo, el *proceso de producción de la mercancía y de la plusvalía*. El consumo de la fuerza de trabajo, al igual que el consumo de cualquier otra mercancía, se opera *al margen del mercado o de la órbita de la circulación*. Por eso, ahora, hemos de abandonar esta ruidosa escena, situada en la superficie y a la vista de todos, para trasladarnos, siguiendo los pasos del poseedor del dinero y del poseedor de la fuerza de trabajo, al *taller oculto de la producción*, en cuya puerta hay un cartel que dice: “No admittance except on business.” (36) Aquí, en este taller, veremos no sólo *cómo el capital produce*, sino también *cómo se produce él mismo*, el capital. Y se nos revelará definitivamente el *secreto de la producción de la plusvalía*.

La *órbita de la circulación o del cambio de mercancías*, dentro de cuyas fronteras se desarrolla la compra y la venta de la fuerza de trabajo, era, en realidad, el verdadero *paraíso de los derechos del hombre*. Dentro de estos linderos, sólo reinan la *libertad*, la *igualdad*, la *propiedad*, y *Bentham*. La *libertad*, pues el comprador y el vendedor de una mercancía, *v. gr.* de la *fuerza de trabajo*, no obedecen a más ley que la de su *libre voluntad*. Contratan como *hombres* libres e iguales ante la ley. El *contrato* es el resultado final en que sus voluntades cobran una expresión jurídica *común*. La *igualdad*, pues compradores y vendedores sólo contratan como *poseedores de mercancías*, cambiando equivalente por equivalente. La *propiedad*, pues cada cual dispone y solamente puede disponer de lo que es *suyo*. Y *Bentham*, pues a cuantos intervienen en estos actos sólo los mueve su interés. La única fuerza que los une y los pone en relación es la fuerza de su *egoísmo*, de su provecho personal, de su *interés privado*. Precisamente *por eso*, porque cada cual cuida solamente de sí y ninguno vela por los demás, contribuyen todos ellos, gracias a una *armonía preestablecida de las cosas* o bajo los auspicios de una providencia omniastuta, a realizar la obra de su provecho mutuo, de su conveniencia colectiva, de su interés social.

Al abandonar esta órbita de la circulación simple o cambio de mercancías, adonde el librecambista *vulgaris* va a buscar las ideas, los conceptos y los criterios para enjuiciar la sociedad del capital y del trabajo asalariado, parece como si cambiase algo la fisonomía de los *personajes* de nuestro drama. El antiguo poseedor de dinero abre la marcha convertido en *capitalista*, y *tras él* viene el poseedor de la fuerza de trabajo, transformado en *obrero suyo*; aquél, pisando recio y sonriendo desdeñoso, todo ajetreado; éste, tímido y receloso, de mala gana, como quien va a vender su propia pelleja y sabe la suerte que le aguarda: que se la *curtan*.

1 Hay dos proverbios franceses que expresan claramente la distinción entre el poder que representa la propiedad de la tierra, poder basado en vínculos personales de vasallaje y señorío, y el poder impersonal del dinero: *nulle terte sans seigneur y l'argent n'a pas de maître*. (27)

2 “Con dinero se compran mercancías, y con mercancías dinero.” (Mercier de la Rivière, *L'ordre naturel et essentiel des sociétés politiques*, p. 543.)

3 “Cuando se compra una cosa para volver a venderla, la suma invertida en ella se llama dinero adelantado; si *no* se compra para revenderla, puede dársele el nombre de dinero gastado.” (James Steuart, *Works*, etc., cds. por el general Sir James Steuart. su hijo. Londres, 1801, vol. 1, p. 274.)

4 “No se cambia dinero por dinero”, dice Mercier de la Rivière, dirigiéndose a los mercantilistas. (*L'ordre naturel*, etc., p. 486.) En una obra que trata *ex profeso* del “comercio” y de la “especulación”. leemos: “Todo comercio versa sobre el intercambio de objetos de distintas clases, y la ventaja (¿para el comerciante?) brota precisamente de esta diversidad. Cambiar una libra de pan por una libra de pan... no supondría ventaja alguna... ; de aquí el ventajoso contraste que media entre el *comercio* y el *juego*, el cual sólo consiste en cambiar dinero por dinero.” (Th. Corbet, *An Inquiry into the Causes and Modes of the Wealth of Individuals; or the Principles of Trade and Speculation explained*. (28) Londres, 1841, p. 5.) Aunque Corbet no advierte que D – D, es decir, el cambio de dinero por dinero, es la forma característica de circulación no sólo del capital *comercial*, sino de *todo* capital, reconoce por lo menos que esta forma se da en una clase de comercio, en la *especulación*, a la par que en el *juego*; y luego viene MacCulloch y descubre que *comprar para vender* es especular, con lo cual cae por tierra la diferencia entre la *especulación* y el *comercio*. “*Toda operación por medio de la cual una persona compra un producto para volver a venderlo*, constituye de hecho un acto de *especulación*.” MacCulloch, *A Dictionary practical, etc. of Commerce*, Londres. 1847. p. 1009.) Pinto, el Píndaro de la Bolsa de Amsterdam, se expresa en términos incomparablemente más ingenuos: “*El comercio es un juego* (frase tomada de Locke), y jugando con mendigos no se puede ganar nada. Si durante mucho tiempo se les quitase a todos cuanto llevan encima, no habría más remedio que devolver amigablemente la mayor parte de las ganancias, para poder reanudar el juego.” Pinto, *Traité de la Circulation et du Crédit*, Amsterdam, 1771, p. 231.)

5 “El capital se divide... en el capital primitivo y la ganancia o incremento del capital. . . , aunque en la práctica esta ganancia se incorpore inmediatamente al capital y se ponga en circulación con éste.” (F. Engels, “Umriss zu einer Kritik der Nationalökonomie”, en *Deutsch-Französische Jahrbücher*, (29) eds. por Arnold Ruge y Carlos Marx, París, 1844, p. 99.)

6 Aristóteles distingue entre la *crematística* y la *economía*. Arranca de ésta y entiende que, en cuanto arte de lucro, se limita a procurar los elementos necesarios para la vida y los artículos útiles para la casa o para el Estado. “La verdadera riqueza está formada por estos valores de uso, pues la cantidad de fortuna de ésta, suficiente para vivir bien, *no es ilimitada*. Pero hay otra clase de arte de lucro, a la que suele darse, acertadamente, el nombre de *crematística* y para la cual no parecen existir *límites* en punto a la riqueza y a la posesión. El *comercio de mercancías*, que

significa literalmente el negocio del tendero, y Aristóteles acepta esta fórmula porque en ella prevalece el valor de uso, no forma de suyo parte integrante de la crematística, ya que en él el intercambio se limita a lo necesario para las partes que en él intervienen (para comprador y vendedor.)” Por eso, sigue razonando Aristóteles, la forma primitiva del comercio de mercaderías fue el trueque, hasta que, al desarrollarse, surgió forzosamente el dinero. Con la invención del dinero, el trueque hubo de convertirse forzosamente en comercio de mercaderías, y éste, a su vez, rompiendo con su tendencia primitiva, se desarrolló bajo la forma de crematística, o sea, del arte de hacer dinero. Esta, la crematística, se distingue de la economía, en que “para ella la fuente de la riqueza es la *circulación* y parece girar en torno al dinero, pues el *dinero es el comienzo y el fin de esta clase de cambio*. Por eso, la riqueza a que aspira la crematística es *ilimitada*, como lo es en su ambición todo arte que considera su fin, no como medio, sino como fin supremo, pues se esfuerza por acercarse cada vez más a él; en cambio, las artes que sólo persiguen medios para un fin no son ¡limitadas, pues el propio fin se encarga de trazarles un límite; así, esta crematística no encuentra ningún dique a su ambición, que es enriquecerse de un modo absoluto. Es la economía, y no la crematística, la que tienen un límite... ; la primera aspira a algo distinto del dinero, la segunda no aspira más que a aumentar éste... La confusión de ambas formas, que influyen la una en la otra, lleva a algunos autores a la creencia de que el fin único de la economía es la conservación e incrementación del dinero hasta el infinito”. (Aristóteles, *De República*, ed. Bokker, libro I, caps. 8 y 9.)

7 “Las mercancías” (en el sentido de valores de uso) “no son la finalidad determinante del capitalista que negocia... ; su finalidad determinante es el dinero.” (Th. Chalmers, *On Political Economy*, etc., 2º ed., Londres, 1832, p. [165] 166.)

8 “Aunque el comerciante no desdeñe la ganancia ya obtenida, su mirada está siempre pendiente de la ganancia futura.” (A. Genovesi, *Lezioni di Economia Civile* (1765), ed. de los Economistas italianos, de Custodi, Parte Moderna, vol. VIII, p. 139.)

9 “Es la pasión insaciable de ganancia, la *auri sacra farnes*, (30) la que impulsa siempre al capitalista” (MacCulloch, *The Principles of Political Economy*, Londres, 1830, p. 179). Por supuesto. esta conciencia no impide al propio MacCulloch y consortes, puestos en una perplejidad teórica, *v. gr.* al estudiar la superproducción, convertir al mismo capitalista en un excelente ciudadano cuya única preocupación es producir *valores de uso* y en quien se desarrolla incluso una verdadera hambre canina de zapatos, sombreros, huevos, percal y otras categorías de valores de uso de los más vulgares.

10 Salvar es uno de los términos característicos de los griegos para expresar al atesoramiento. En inglés ocurre lo mismo: *to save* significa “salvar” y “ahorrar”.

11 “Lo que las cosas no tienen de infinito en su progreso, lo tienen en su ciclo.” (Galíani, *Della moneta*, p. 156.)

12 “No es la materia, sino el valor de esta materia, lo que forma el capital. (J. B. Say, *Traité d'Economie Politique*, 3º ed., París 1817. volumen II, p. 429.)

13 “El medio de circulación (i) empleado para fines productivos es el capital.” (MacLeod, *The Theory and Practice of Banking*, Londres, 1855, vol. I, cap. I [p. 55].

“Capital es mercancía.” (James Mill, *Elements of Political Economy*, Londres, 1821, p. 74.)

14 “Capital... valor permanente que se multiplica.” (Sismondi, *Nouveaux Principes de l'Economie Politique* [Paris, 1819], vol. I, p. [88] 89.)

15 “El cambio es un negocio maravilloso, en el que ambas partes contratantes ganan siempre (1) (Destutt de Tracy, *Traité de la volonté et de ses effets*, París, 1826, p. 68). Es la misma obra publicada más tarde con el título de *Traité d'Economie Politique*.

16 Mercier de la Rivière, *L'Ordre naturel*, etc., p. 544.

17 “El que uno de estos dos valores sea dinero o ambos sean simples mercancías es, de suyo, lo más indiferente del mundo.” (Mercier de la Rivière, *ob. cit.*, p. 543.)

18 “No son los contratantes los que deciden acerca del valor; este es ya anterior al contrato.” (Le Trosne, *De l'intérêt social*, p. 906.)

19 “Dove è qualità non è lucro.” (3 1) (Galiani, Della Moneta, en Custodi, Parte Moderna, t. IV, p. 244.)

20 “El cambio resulta desfavorable para una de las dos partes cuando se interpone alguna circunstancia extraña que aumenta o disminuye el precio: en este caso, se quiebra la igualdad, pero este quebranto obedece a la causa mencionada. y no al cambio mismo.” (Le Trosne, *De l'interet Social*, p. 904.)

21 “El cambio es, por su naturaleza, un contrato de igualdad. celebrado entre un valor y otro valor igual a él. *No es, por tanto, ningún medio de enriquecerse, ya que se da tanto como se recibe.*— (Le Trosne, *ob. cit.*, p. 903.)

22 Condillac, *Le Commerce et le Gouvernement*, 1776, ed., Daire y Molinari, en *Mélanges d'Economie Politique*, París, 1847. p. 267 [291].

23 Por eso Le Trosne contesta muy certeramente a su amigo Condillac: “En una sociedad desarrollada, no hay nada superfluo.” Y. al mismo tiempo, le dedica esta pulla: “Si las dos partes que intervienen en el cambio obtienen la misma cantidad de más por la misma cantidad de menos. obtendrán las dos lo mismo .” Un hombre como Condillac, que no tiene ni la menor idea de lo que es el *valor de cambio*, es el fiador más adecuado que podía encontrar el señor profesor Wilhelm Roscher para apoyar en él sus conceptos infantiles. Véase su obra *Die Grundtagen der Nationalökonomie*, 3° ed., 1858

24 S. P. Newman, *Elements of Political Economy*. Andover y Nueva York. 1835. p. 175.

25 “Los vendedores no se enriquecen... subiendo el valor nominal del producto... pues lo que ganan como vendedores lo pierden íntegramente en su calidad de compradores.” (*The Essential Principles of the Wealth of Nations*, etc.. Londres, 1797. P. 66.)

26 “El vendedor que se vea obligado a desprenderse por 18 libras de una cantidad de productos que represente en realidad un valor de 24, al invertir la misma suma de dinero como comprador obtendrá también el valor de 24 libras por 18.” (Le Trosne, *De l'intérêt social*, p. 897.)

27 “Por tanto, ningún vendedor puede, normalmente, elevar el precio de sus mercancías sin verse obligado a pagar también más caras las mercancías de los

otros vendedores; y, por idóntica razón, ningún consumidor puede, normalmente, comprar más barato sin verse obligado, al mismo tiempo, a bajar de precios las mercancías que vende.” (Mercier de la Riviere, *L'Ordre naturel*, etc., p. 555.)

28 R. Torrens, *An Essay on the Production of Wealth*, Londres, 1821, p. 349

29 “La idea de que son los *consumidores* los que pagan las ganancias es, evidentemente, una idea de todo punto absurda. ¿Quiénes son consumidores?” (G. Ramsay, *An Essay on the Distribution of the Wealth*, Edimburgo, 1836. p. 183.)

30 “Cuando alguien no encuentra demanda para sus productos, ¿qué le aconseja el señor Malthus? ¿Pagar a otra persona para que se los compre? pregunta un ricardiano indignado a Malthus, quien al igual que su discípulo, el cura Chalmers, se dedica a glorificar económicamente a la clase de simples compradores o consumidores. Véase *An Inquiry into those principles respecting the Nature of Demand and the Necessity of Consumption, lately advocated by Mr. Malthus*, (32) etc., Londres, 1821, p. 55

31 De parecer contrario era Destutt de Tracy, a pesar de ser –o acaso por serlo– *membre de l'Institut*. Los capitalistas industriales, dice, obtienen sus ganancias “vendiéndolo todo más caro de lo que les ha costado producirlo. ¿Y a quién lo venden? En primer lugar, se lo venden unos a otros”. (*Traité de la Volonté*, etc., p. 239.)

32 “El cambio de dos valores iguales no aumenta ni disminuye la masa de los valores existentes en la sociedad. El cambio de dos valores desiguales... no altera tampoco la suma de los valores sociales, aunque añada al patrimonio de una persona lo que resta al patrimonio de otra.” (J. B. Say, *Traité d'Economie Politique*, t. II, pp. 443 ss.) Say toma esta afirmación de los fisiócratas casi al pie de la letra, sin preocuparse, naturalmente, de las consecuencias que de ella se derivan. Por el siguiente ejemplo, puede comprobarse de qué modo explotaba este autor, para aumentar su propio “valor” ,las obras de esta escuela, ya olvidadas en su tiempo. La “famosísima frase” de monsieur Say: “On n' achète des produits *qu'avec des produits*” (obra cit., t. II, p. 441) reza así, en su original fisiocrático: “*Les productions ne se paient qu'avec des productions*”. (Le Trosne, *De l'intérêt Social*, p. 899.) (33)

33 “El cambio no infunde a los productos absolutamente ningún valor.” (F. Wayland, *The Elements of Political Economy*, Boston, 1853, p. 168.)

34 “Bajo el imperio de *equivalentes inmutables*, no habría comercio posible.” (G. Opdyke, *A Treatise on Political Economy*, Nueva York, 1851, p. 69.) “La diferencia entre el valor real de cambio se basa en un hecho, a saber: que el valor de una cosa es distinto del llamado equivalente que por ella se entrega en el comercio; es decir, que este equivalente no es tal equivalente.– (F. Engels *Urnrisse zu einer Kritik der Nationalölonomie*, c. I., p. 96.)

35 Benjamin Franklin, Works, t. II. ed, Sparks en *Positions to be examined concerning National Wealth*. (34)

36 Aristóteles, *De República*, libro 1, cap. 10

37 “Bajo las condiciones usuales del mercado, la ganancia no nace del cambio. Si no existiese con anterioridad, no podría existir tampoco después de esta transacción.” (Ramsay, *on An Essay the Distribution of Wealth*, p. 184.)

38 Después de la explicación anterior, el lector se dará cuenta de que esto sólo quiere decir que la creación de capital tiene necesariamente que ser posible aun cuando el precio de las mercancías sea *igual* a su valor. La creación del capital no puede explicarse por la *divergencia entre los precios* y los valores de las mercancías. Si los precios difieren realmente de los valores, *lo primero* que hay que hacer es reducirlos a éstos: es decir, prescindir de esta circunstancia como de un factor fortuito, para enfocar en toda *su pureza* el fenómeno de la creación del capital sobre la base del cambio de mercancías, sin dejarse extraviar en *su observación* por circunstancias secundarias, perturbadoras y ajenas al verdadero proceso que se estudia. Sabemos, por lo demás, que esta operación no es, ni mucho menos, una simple operación científica. Las oscilaciones, constantes de los precios en el mercado, su alza y su baja, se compensan y nivelan mutuamente, reduciéndose por sí mismas al *precio medio* como a su ley interior. Esta ley es la que guía, por ejemplo, al comerciante o al industrial, en todas las empresas de cierta duración. El comerciante o el industrial sabe que, enfocando en conjunto un período un *poco* largo, las mercancías no se venden realmente *por encima* ni *por debajo* de su precio medio, sino a este precio. Por tanto, si a él le interesase especular en balde, es decir, sin lucro, tendría necesariamente que plantearse el problema de la creación del capital así: ¿Cómo puede nacer el capital, estando los *precios* regulados por el precio medio, que tanto vale decir, en *última* instancia, por el valor de la mercancía? Y digo “en última instancia”, porque los precios medios no coinciden directamente con las magnitudes de valor de las mercancías, como entienden A. Smith, Ricardo y otros.

39 “Bajo la *forma de dinero...* el capital no engendra ganancia alguna”. (Ricardo, *Principles of Political Economy*, p. 267.)

40 En algunas enciclopedias de la Antigüedad clásica puede leerse el absurdo de que en el mundo antiguo estaba ya plenamente desarrollado *el capital*, “con la sola diferencia de que no existían obreros libres ni crédito”. También el señor Mommsen incurre, en su *Historia de Roma*, en un *quid pro quo* tras otro.

41 Por eso hay algunas legislaciones que señalan un límite máximo de tiempo para los contratos de trabajo. En los pueblos en que reina el trabajo libre, todos los códigos reglamentan las condiciones de denuncia del contrato. En algunos países, sobre todo en México (y, antes de la guerra norteamericana de Secesión, en los territorios desmembrados de México como se ha hecho también, en cuanto al fondo del problema, en las provincias del Danubio hasta el destronamiento de Kusa), la esclavitud aparece disfrazada bajo la forma de *peonaje*. Mediante anticipos que han de rescatarse trabajando y que se transmiten de generación en generación, el peón, y no sólo él, sino también su familia, pasa a ser, de hecho, propiedad de otras personas y de sus familias. Juárez abolió el peonaje. Pero el titulado emperador Maximiliano volvió a restablecer esta institución por medio de un decreto, que en la Cámara de representantes de Washington hubo de ser denunciado acertadamente como *el restablecimiento de la esclavitud en México*. “De mis especiales aptitudes y posibilidades de actividad física y espiritual puedo. . ceder a otro un uso limitado en cuanto al tiempo, pues, así delimitadas, se destacan de mi *totalidad y generalidad*. Cediendo *todo mi tiempo, concretado por el trabajo*, y la totalidad de mi producción,

convertiría en propiedad de otro lo sustancial de ella. mi actividad y realidad general, mi personalidad." (Hegel. *Philosophie des Rechts*, Berlín, 1840, página 104, S 67.)

42 Lo que caracteriza, por tanto, la época capitalista es que la fuerza de trabajo asume, para el propio obrero, la forma de una mercancía que le pertenece, y su trabajo, por consiguiente, la forma de trabajo asalariado. Con ello se generaliza, al mismo tiempo, la forma mercantil de los productos del trabajo

43 "El valor (*value or worth*) de un hombre es, como el de todas las demás cosas, su precio, o lo que es lo mismo, lo que se paga por el uso de su fuerza." (Th. Hobbes, *Leviathan*, en *Works*, ed. Molesworth, Londres, 1839-44, Vol. III, página 76.)

44 Por eso el *villicus* que en la Roma antigua vigilaba, como una especie de capataz, a los esclavos agrícolas. percibía "una ración menor que los siervos, ya que su trabajo era también más ligero" (T. Mommsen, *Historia de Roma* [vol. 1, 21 ed. Berlín] 1,856, p. SIO.)

45 Cfr. *Over-Population and its Remedy*. Londres, 1846, por W. Th. Thorriton,

46 Petty

47 "Su precio natural, (es decir, el precio natural del trabajo...) consiste en la cantidad de medios de vida y de disfrute (*comforts*) necesarios, con arreglo al clima y a los hábitos de un país, para asegurar la subsistencia del obrero y permitirle criar una familia que garantice la oferta constante de trabajo en el mercado." - R.. Torrens. *An Essay on the external Corn Trade*, Londres, 1815, p. 62. Aquí se emplea la palabra "trabajo" impropia, como sinónimo de "fuerza de trabajo".

48 Rossi, *Cours d' Economie Politique*, Bruselas, 1842, p. 370

49. Sismondi, *Nouveaux Principes*, etc. t. I, p. 113.

50 "El trabajo se paga siempre después de terminado." (*An Inquiry into those Principles respecting the Nature of Demand*, etc., p. 104.) "El crédito comercial tenía necesariamente que comenzar a partir del momento en que al obrero, primer agente de la producción, le permitían sus ahorros aguardar hasta el final de la semana, de la quincena, del mes, del trimestre, etc., para cobrar su salario." (Ch. Ganilli, *Des Systèmes de l'Economie Politique*, 24 ed., París, 1821, t. II, p. 150)

51 "El obrero presta su laboriosidad (*industry*); pero, añade astutamente Storch, "no arriesga nada" más que "perder su salario... El obrero no transfiere ningún objeto material". (Storch, *Cours d'Economie Politique*, Petersburgo, 1815, t. 11, p. 37.)

52 Un ejemplo. En Londres existen dos clases de panaderos: los "full priced", que venden el pan por todo lo que vale, y los "undersellers", que lo venden por menos de su valor. Esta última clase abarca más de las tres cuartas partes del censo total de panaderos (p. XXXII del *Report* del Comisario de gobierno H. S. Tre-menheere acerca de las *Grievances complained of by the journeymen bakers*, etc., Londres, 1862). Estos *undersellers* venden casi todos ellos un pan adulterado con mezcla de alumbre, jabón, ceniza, cal, arena de Derbyshire y otros ingredientes igualmente sanos, agradables y nutritivos (Véase el Libro azul que citamos más arriba, así como el informe del *Committee of 1855 on the Adulteration of Bread* y la obra del doctor Hassals *Adulterations Detected*, 2º ed. Londres, 1861.) Sir John

Gordon declaró ante el Comité de 1855 que, “a consecuencia de estas adulteraciones, el pobre que vive de dos libras diarias de pan, no recibe hoy, de hecho, ni la cuarta parte de esta materia nutritiva: esto, sin contar con los daños que supone para su salud”. Preguntando por qué “una parte grandísima de la clase obrera, conociendo perfectamente la adulteración, sigue comprando alumbre, arena, etc.”, Tremeneheere responde (véase obra cit., p. XLVIII) que “no tiene más remedio que tomar el pan que su panadero o su *chandler's shop* quiera darles”. Como no les pagan hasta el final de la semana de trabajo, “tienen que aguardar también hasta el final de la semana para pagar el pan consumido durante ésta por sus familias”; “y es notorio –añade Tremeneheere, aportando declaraciones de testigos– que el pan elaborado con esas mezclas se destina *expresamente* a esta clase de clientes” (It is notorious that bread composed of those mixtures, is made expressly for sale in this manner”) En muchos distritos agrícolas de Inglaterra (y más todavía en Escocia) los salarios se pagan de dos en dos semanas y hasta de mes en mes. Con estos largos plazos de pago, el obrero agrícola no tiene más remedio, como es lógico, que comprar sus mercancías a crédito... Se ve obligado a pagar precios más altos que los demás y vive encadenado materialmente al tendero, que le fía. Así por ejemplo, en Horningsham (Wilts), en que los salarios se abonan de mes en mes, la harina . que en otras partes cuesta 1 chelín y 10 peniques. a él le cuesta. 2 chelines y 4 peniques por stone. (*Sixth Report on Public Health by "The Medical Officer of the Privy Council"*, etc., 1864, p. 264.) “Los estampadores manuales de percal de Paisly y Kilmarnock (occidente de Escocia) consiguieron en 1853, gracias a una huelga, que el plazo de paga. se redujese de un mes a dos semanas.” (*Reports of the Inspectors of Factories 31st Oct. 1853*, p. 34.) Otro lindo desarrollo del crédito que el obrero abre al capitalista es, en cierto modo, el método seguido por muchos industriales mineros ingleses y que consiste en pagar a los obreros a fin de mes, haciéndoles entretanto *entregas a cuenta*, muchas veces en forma de mercancías, que les cargan por más de lo que valen en el mercado (sistema truck). “Entre los patronos de las minas (coal masters), es corriente pagar a los obreros una vez al mes, haciéndoles entregas a cuenta al final de cada semana. Estas entregas a cuenta se le hacen en la tienda (es decir, en el “tommy-shop” o economato perteneciente al propio dueño). El obrero toma el dinero con una mano y lo suelta con la otra.” (*Children's Employment Commission, III Report, Londres, 1864*, p. 38, n. 192.)



Información disponible en el sitio ARCHIVO CHILE, Web del Centro Estudios “Miguel Enríquez”, CEME: <http://www.archivochile.com> (Además: <http://www.archivochile.cl> y <http://www.archivochile.org>). Si tienes documentación o información relacionada con este tema u otros del sitio, agradecemos la envíes para publicarla. (Documentos, testimonios, discursos, declaraciones, tesis, relatos caídos, información prensa, actividades de organizaciones sociales, fotos, afiches, grabaciones, etc.) Envía a: archivochileceme@yahoo.com y ceme@archivochile.com

El [archivochile.com](http://www.archivochile.com) no tiene dependencia de organizaciones políticas o institucionales, tampoco recibe alguna subvención pública o privada. Su existencia depende del trabajo voluntario de un limitado número de colaboradores. Si consideras éste un proyecto útil y te interesa contribuir a su desarrollo realizando una DONACIÓN, toma contacto con nosotros o infórmate como hacerlo, en la portada del sitio.

NOTA: El portal del CEME es un archivo histórico, social y político básicamente de Chile y secundariamente de América Latina. No persigue ningún fin de lucro. La versión electrónica de documentos se provee únicamente con fines de información y preferentemente educativo culturales. Cualquier reproducción destinada a otros fines deberá obtener los permisos que correspondan, porque los documentos incluidos en el portal son de propiedad intelectual de sus autores o editores. Los contenidos de cada fuente, son de responsabilidad de sus respectivos autores, a quienes agradecemos poder publicar su trabajo. Deseamos que los contenidos y datos de documentos o autores, se presenten de la manera más correcta posible. Por ello, si detectas algún error en la información que facilitamos, no dudes en hacernos llegar tu [sugerencia / errata](#).