




Introducción a la crítica de la economía política

XX

Simon Clarke



Publicaciones extraídas de la extinta web del propio Clarke, la cual ha sufrido la misma suerte que tantos otros intentos por socializar el conocimiento al margen de los mecanismos del mercado. Pero la agitación continúa.

Traducción a cargo de Ediciones Extáticas y sus colaboradores. Agradecemos a todos los que han hecho posible la publicación de este libro.

ISBN: 978-84-317-0609-8

Ediciones Extáticas

edextaticas@riseup.net / edicionesextaticas.noblogs.org

Ni copyright, ni copyleft, ni propiedad intelectual.

De todos para todos.

Los editores alientan la reproducción y difusión de este texto bajo los medios necesarios.

Este texto fue maquetado en algún rincón de lo que se conoce como Madrid, en noviembre de 2024.



Prólogo

SIMON CLARKE (1946-2022)

Simon Clarke falleció en diciembre de 2022 a la edad de 76 años.

Durante más de 30 años, Clarke produjo una corriente de sofisticados análisis sobre temas que se encuentran en el corazón de la tradición marxista. Su trabajo sobre el Estado capitalista insuffló nueva vida a lo que se había convertido en un debate sin salida. Sus escritos sobre el dinero fueron unos de los primeros y más convincentes ejemplos del llamado análisis de la «forma-valor» en la literatura en lengua inglesa. Su exhaustivo conocimiento de la historia del capitalismo, la política económica y el pensamiento social es evidente para cualquiera que lea sus libros.

Y, sin embargo, Clarke no goza de un amplio reconocimiento fuera de ciertos círculos, en su mayoría británicos. Espero que eso cambie, porque sus escritos (la mayoría de libre acceso) denuncian dogmas manidos y se esfuerzan por captar al capitalismo por sus raíces. Es un legado importante. Puede que la cuestión sea «cambiar el mundo», señaló Clarke en una ocasión, pero «el comprenderlo es una gran ayuda para ello».

Clarke nació en Londres en 1946. Estudió Economía en Cambridge a mediados de los sesenta, durante la última fase de la Controversia de Cambridge sobre el capital, antes de abandonar la disciplina para doctorarse en Sociología en la Universidad de Essex en 1968. Su tesis doctoral exploró el pensamiento de Claude Lévi-Strauss, bajo la supervisión del filósofo aristotélico Alasdair Macintyre. Clarke se incorporó al departamento de Sociología de la Universidad de Warwick en 1972, donde permaneció hasta su jubilación en 2009.

Llegó a Warwick un año después de la dimisión del historiador E.P. Thompson, tras el mordaz ataque de éste a la comercialización de la institución en el libro de 1970 *Warwick University Ltd.*¹ Warwick tenía fama de «universidad de negocios», esclava de la industria automovilística de West Midlands. Sin embargo, Warwick fue un foco destacado de la Conferencia de Economistas Socialistas (CES) durante sus orígenes a finales de los años sesenta y principios de los setenta.

Clarke fue miembro fundador de la CES, que reunía a economistas radicales que buscaban superar el sectarismo de izquierdas y desarrollar un marxismo adecuado a los acontecimientos de la época, que incluían el fracaso de los gobiernos laboristas para avanzar hacia el socialismo, el declive del crecimiento de posguerra, la integración europea y la creciente militancia de los delegados sindicales, de activistas contra la guerra, estudiantes radicales y los movimientos de mujeres.

Durante la década de 1970, la CES fue testigo de una afluencia de no-economistas que deseaban ir más allá de las discusiones sobre si el pensamiento de Marx «podía reformularse en términos de la teoría del equilibrio general», que según Clarke habían dominado los primeros debates de la CES.²

En su lugar, esta tendencia creciente dentro de la CES comenzó a repensar el concepto de valor de Marx como una categoría más que económica, es decir, como un proceso social constituido por «las actividades concretas de los hombres y mujeres que participan en la vida social» que adopta la forma mistificada de «la determinación cuantitativa de las magnitudes económicas».³ Fue esta vertiente de la

1. E.P. THOMPSON, *Warwick University Ltd: Industry, Management and the Universities* (Londres: Penguin, 1970).

2. SIMON CLARKE, *El valor del valor, Capital & Class 10* (1979), p. 2 [p. 133]. NdE: las referencias a esta edición aparecen entre corchetes.

3. *Ibid.*, p. 4 [p. 136].

teorización de la CES la que más tarde se asociaría con la etiqueta de «marxismo abierto», con Clarke como una de sus principales voces.

La diversidad de la producción académica de Clarke es sorprendente e incluye estudios sobre la economía política del apartheid sudafricano, la teoría japonesa del valor y el sindicalismo vietnamita. Probablemente el mayor número de publicaciones de Clarke versa sobre la Rusia post-soviética. Durante la década de 1990, Clarke y otros colegas de Warwick forjaron vínculos con una red de estudiosos rusos para explorar el impacto del colapso del comunismo en los hogares, las empresas industriales y las organizaciones laborales, lo que dio lugar a 18 libros y 55 artículos de revistas.

Sin embargo, las obras más importantes de teoría social e historia de Clarke fueron las escritas en los años ochenta y principios de los noventa, que cuestionaban los conceptos de dinero, Estado y crisis a través de una interpretación única de Marx. Además de numerosos artículos sobre estos temas, Clarke es autor de varios libros que deberían considerarse clásicos de la erudición marxista crítica.

AUGE Y CAÍDA DE LA ECONOMÍA POLÍTICA

Las principales obras de Clarke adoptan la forma de amplios pero intrincados estudios de historia intelectual que, en todo momento, fundamentan la evolución del pensamiento social en la historia material del desarrollo plagado de luchas del capitalismo.⁴ Este enfoque se puso de manifiesto por primera

4. NdT: En su versión original, Copley escribe exactamente: «[...] *capitalism's struggle-ridden development*». Si bien la traducción no expone en su puridad lo expresado por el autor, creemos que esta forma de traducirlo es la que más se aproxima a su contenido original. En cualquier caso, la idea fundamental es la del desarrollo contradictorio y, por tanto, antagónico que toma la acumulación capitalista.

vez en su libro de 1981 *Fundamentos del estructuralismo*, basado en su tesis doctoral.⁵ Aunque aparentemente se trata de un estudio del estructuralismo de Strauss, Clarke amplía su enfoque para criticar diversas tendencias intelectuales, desde el existencialismo de Jean-Paul Sartre hasta la lingüística de Noam Chomsky, todo ello basado en un análisis de la crisis de la Tercera República francesa.

Su siguiente libro perfeccionó esta técnica. Publicado por primera vez en 1982, con una edición revisada en 1991, *Marx, el marginalismo y la sociología moderna* es una exploración magistral del pensamiento liberal.⁶ En el contexto del auge del capitalismo en Europa, Clarke argumenta que la economía política trató de descubrir la base sobre la que las diferentes clases sociales, portadoras de diferentes formas de propiedad e ingresos, podrían entrar en relaciones armoniosas entre sí bajo un orden constitucional apropiado.

Adam Smith fue el mejor exponente de este enfoque naturalista, pero la ortodoxia smithiana se vio sacudida por la industrialización y las guerras napoleónicas a principios del siglo XIX, acontecimientos que plantearon cuestiones polémicas sobre la distribución de los excedentes económicos entre las clases contendientes.

Clarke argumenta que David Ricardo reconoció la incapacidad de la teoría económica de Smith, profundamente incoherente, para abordar estos problemas, por lo que intentó asentar la economía política sobre bases más rigurosas.

5. SIMON CLARKE, *The Foundations of Structuralism: A Critique of Lévi-Strauss and the Structuralist Movement* (New York: Harvester, 1981).

6. SIMON CLARKE, *Marx, Marginalism and Modern Sociology* (Londres, Palgrave Mcmillan, 1991). [NdE: en abril de 2023, como homenaje al reciente fallecimiento de Clarke, la editorial militante Dos Cuadrados publicó la primera edición en castellano de esta obra, de descarga libre a través de su página web <https://doscuadrados.es/>]

Sin embargo, la solución de Ricardo —construir una teoría sistemática de los salarios, las rentas y los beneficios como derivados del valor producido por el trabajo— se convirtió involuntariamente en un arma retórica esgrimida por los «socialistas ricardianos» para condenar el robo capitalista.

La teoría del valor-trabajo de Ricardo fue así abandonada debido a sus implicaciones desagradables por los estudiosos de la economía de mediados de siglo, que recurrieron al pensamiento confuso de lo que Marx llamaría economía política «vulgar». La incapacidad de estos vulgarizadores para defender científicamente el capitalismo de libre mercado abrió la puerta a variantes reformistas del liberalismo —como la Escuela Histórica Alemana— que pedían regulaciones para atemperar los peores estragos del capitalismo. La fuerza material que impulsó esas llamadas a la reforma a finales del siglo XIX fue el creciente poder de la clase obrera europea. La revolución marginalista, señala Clarke, estalló precisamente en esta coyuntura.

Los pioneros de esta revolución intelectual trataron de despojar al pensamiento económico liberal de su preocupación por las cuestiones de la clase social y el desarrollo de las fuerzas de producción, centrándose en cambio en el individuo racional que asigna unos recursos escasos, divorciado de cualquier relación de clase definida. Los marginalistas construyeron supuestos muy poco realistas y se abstraieron de todo contexto histórico para hacer posible la modelización matemática del comportamiento del mercado. Sin embargo, a pesar de demostrar que la insistencia del marginalismo en la racionalidad del intercambio mercantil ignoraba la irracionalidad de las relaciones sociales de producción capitalistas,⁷ Clarke se niega a condenar el marginalismo como

7. NdT: La traducción original refiere a la racionalidad del «*market exchange*». Sin embargo, creemos que intercambio «mercantil» es más preciso que su traducción literal, a saber, «intercambio de mercado».

«ideología puramente apologética». ⁸ En su lugar, Clarke afirma que el marginalismo pretendía proporcionar una base científica sobre la que evaluar las reformas propuestas del sistema de mercado, como los planes para acabar con los monopolios industriales de principios de siglo. El irrealismo de los modelos marginalistas era precisamente la cuestión: «en la medida en que el mundo real no concuerda con las abstracciones del marginalismo, no es la teoría económica la que está equivocada, sino el mundo real el que necesita una reforma». ⁹

Junto a esta nueva economía pura, Max Weber construyó su sociología como una «disciplina autónoma y complementaria», diseñada para explorar los fenómenos sociales que no podían explicarse con los estrechos métodos del marginalismo. ¹⁰ La fragmentación de la economía política holística en las actuales ciencias sociales separadas fue completa.

Junto a esta nueva economía pura, Max Weber construyó su sociología como una «disciplina autónoma y complementaria», diseñada para explorar los fenómenos sociales que no podían explicarse con los estrechos métodos del marginalismo. ¹¹

A pesar de su evolución desde la economía política clásica a la economía marginalista y más allá, Clarke insiste en que el liberalismo en todas sus formas reconoce erróneamente las características únicas de la sociedad capitalista como expresiones transhistóricas de la Naturaleza y/o la Razón. Clarke presenta la teoría del trabajo alienado de Marx como una alternativa a esta tradición. Marx desarrolló un modo de investigación social que capta el capitalismo como una

8. CLARKE, *Marx, Marginalism and Modern Sociology*, p. 141.

9. *Ibid.*, p. 159.

10. *Ibid.*, p. 207.

11. *Ibid.*, p. 207.

forma históricamente transitoria de organizar las prácticas productivas colectivas de las personas que simplemente aparece como un sistema de leyes económicas naturales. Este punto metodológico sería un tema constante en toda la obra de Clarke.¹²

EL ESTADO Y LA LUCHA DE CLASES

En 1988, Clarke siguió a este libro con un gigantesco estudio sobre la gobernanza económica: Keynesianismo, Monetarismo y la Crisis del Estado. A pesar de la estrechez de miras de su título, esta obra no es sino un intento de ofrecer una historia intelectual y material integrada del auge del capitalismo, el desarrollo del Estado británico moderno y la evolución del pensamiento económico.

El libro comienza explorando la teoría y la práctica del mercantilismo del siglo XVIII, y su crítica por las teorías monetarias liberales de Smith y David Hume. A continuación, Clarke narra la reforma gradual del Estado británico en el siglo XIX, que pasó de ser un instrumento de gobierno aristocrático a un aparato liberal y burocrático. Esta historia política se inserta en una recapitulación del desarrollo inicial del capitalismo,¹³ que osciló entre el auge y la quiebra, generando una creciente ola de agitación de la clase obrera. La narración pasa luego al periodo de reforma social e imperialismo que siguió a la depresión de la década de 1870, que termina con el estallido de la guerra mundial y la calamidad económica de 1914 a 1945.

12. NdT: Copley escribe «[...] people's collective labour practices» de entre las distintas opciones tales como «prácticas colectivas del trabajo», «prácticas laborales colectivas» o «prácticas productivas colectivas» creemos que esta última es la más correcta.

13. NdT: La traducción original refiere a un «[...] retelling of the early development of capitalism».

Por último, a lo largo de más de 200 páginas, el análisis se centra en el tema del keynesianismo. El lector es conducido a través de las complicadas disputas en torno al dinero, el crédito y la inversión entre John Maynard Keynes y los (neo) liberales de diversas tendencias. Al mismo tiempo, Clarke reconstruye minuciosamente la evolución de la política económica británica de posguerra, desde la expansión del Estado del bienestar hasta la reforma bancaria y la orientación de la oferta monetaria. Estas transformaciones tienen como telón de fondo la caída del bum de posguerra en la crisis global. Este torbellino de detalles conceptuales e históricos termina con un debate sobre la derrota final de la gobernanza keynesiana y la victoria del monetarismo thatcheriano.

A lo largo de esta narración sinuosa discurre un tema central. Al destruir las relaciones sociales premodernas, el capitalismo crea un nuevo sujeto: los desposeídos, el proletariado. Esta clase es a la vez la fuente de la acumulación de capital y, al forjarse en un movimiento social politizado en los barrios marginales y las fábricas satánicas del capitalismo, la principal barrera para la reproducción sin problemas de la sociedad capitalista. Para mantener el orden, el Estado liberal se esfuerza por contener las luchas proletarias dentro de formas institucionales seguras.

La lucha por la producción se canaliza hacia unas «relaciones laborales» legalistas; la lucha por una existencia digna se neutraliza mediante la «administración social», que proporciona míseras ayudas a los pobres; y la «representación electoral» confina las aspiraciones de los trabajadores dentro de los procedimientos asépticos del parlamentarismo.

Sin embargo, las repetidas crisis de sobreacumulación hacen imposible la verdadera domesticación de la clase trabajadora. Cuando se producen las crisis, el antagonismo de clase «desborda las formas institucionales previstas para ello», amenazando con violar la inviolabilidad de la propiedad y

el intercambio.¹⁴ Por esta razón, las élites políticas recorren una lista cada vez mayor de ideologías liberales, desde el *laissez-faire* hasta el keynesianismo y el monetarismo, en un intento de descubrir una nueva fórmula que pueda impedir que las ruedas salgan volando.

De hecho, Clarke advierte contra la exageración del poder causal de la teoría económica. Las doctrinas económicas «sirven más para legitimar que para guiar la práctica política»: dan coherencia a políticas que no son más que intentos fortuitos de mantener el espectáculo capitalista en marcha.¹⁵

CRISIS¹⁶

En el libro sobre el keynesianismo, Clarke se apoyó en una teoría de la crisis basada en la sobreproducción. Sin embargo, más tarde admitió que, aunque había entendido que se trataba de la teoría del propio Marx, «no pudo encontrarla desarrollada sistemáticamente ni en Marx ni en la tradición marxista».¹⁷ Esto llevó a Clarke a escribir su libro de 1994 *Marx's Theory of Crisis*, que sigue siendo el mejor estudio de los escritos de Marx sobre la crisis, trazando cuidadosamente el desarrollo del pensamiento de Marx a través de su obra publicada, cuadernos y correspondencia desde la década de 1840 hasta la década de 1870.

La economía burguesa descarta las repetidas crisis inherentes al capitalismo como resultado de meras contingencias. Para los neoclásicos, las crisis son causadas por «choques externos», mientras que los keynesianos señalan la «inadecuación

14. SIMON CLARKE, *Keynesianism, Monetarism and the Crisis of the State* (Aldershot: Edward Elgar, 1988), p. 142.

15. *Ibid.*, p. 1.

16. NdT: en el original, «meltdowns».

17. SIMON CLARKE, *Marx's Theory of Crisis* (Londres: Macmillan, 1994), p. 10.

de los acuerdos institucionales y las respuestas políticas». Es como si, escribe Clarke, «un científico negara que la recurrencia de las estaciones fuera un fenómeno natural, atribuyendo el regreso de la primavera cada año al capricho de una fuerza sobrenatural». Es la insistencia del marxismo en la necesidad de la crisis lo que lo distingue de tales «tonterías».¹⁸

Sin embargo, Clarke sostiene que hasta ahora los marxistas no han logrado ofrecer una explicación satisfactoria de la crisis. Su estudio comienza explorando los debates políticamente cargados sobre el estatus de la teoría de la crisis de Marx que estallaron tras la muerte de Marx. Esto incluye un análisis de la teoría de la sobreproducción cíclica de Engels, los escritos de Kautsky sobre el colapso capitalista, el enfoque de la desproporcionalidad de Rudolf Hilferding, el subconsumismo de Rosa Luxemburgo y las ideas de varios defensores de la teoría de la caída de la tasa de ganancia, incluidos Henryk Grossman y Paul Mattick.

Clarke analiza los puntos fuertes y débiles de cada teoría, pero insiste en que están unidas por la incapacidad común de ofrecer una explicación de la crisis que integre las relaciones de mercado competitivas entre capitalistas con las relaciones de clase explotadoras entre capital y trabajo. Pensadores como Kautsky y Luxemburgo presentaron descripciones plausibles de la mecánica de los colapsos económicos, pero arraigaron sus explicaciones en las nociones burguesas de la anarquía de la competencia de mercado; mientras que Grossman y otros se centraron directamente en la dinámica de la producción de plusvalor, pero fueron incapaces de demostrar cómo la caída de la rentabilidad estaba relacionada con un colapso abrupto.

Los fracasos del marxismo llevaron a Clarke a volver al maestro. Sin embargo, también se considera que los escritos de Marx sobre la crisis son «fragmentarios y confusos», ya que

18. CLARKE, *Marx's Theory of Crisis*, pp. 5-6.

el pensamiento de Marx cambia repetidamente en respuesta a los colapsos económicos y las luchas políticas de su época.¹⁹ De hecho, Marx se basó en diferentes explicaciones de la crisis en diferentes momentos: desproporciones entre las ramas de producción, subconsumo y caída de la rentabilidad causada por las innovaciones que ahorran trabajo. La discusión de Marx también alterna entre la descripción de las tendencias cíclicas de crisis del capitalismo y sus tendencias de desarrollo a largo plazo de maneras que no siempre son inmediatamente claras. Clarke reconstruye meticulosamente estos escritos dispersos, señalando incoherencias y temas unificadores en el pensamiento de Marx. La única conclusión que puede extraerse, insiste Clarke, es que «Marx no tenía una teoría de la crisis», al menos no en el sentido de un cataclismo general que provocará la revolución²⁰. En cambio, Marx entendía las crisis como momentos necesarios en el funcionamiento normal del capitalismo. La subordinación de la producción de cosas a la producción de beneficios (ganancia) obliga a los capitalistas a expandir continuamente su producción. El resultado son tanto las desproporciones entre las ramas industriales punteras y las rezagadas como la incapacidad repetida de la población para consumir toda esta producción.

A largo plazo, tales crisis se agravan potencialmente por la continua automatización de la producción, que no solo tiende a reducir la tasa de ganancia, sino que contribuye a la monopolización del capital y a la creación de una creciente población sin trabajo.

La de Marx no es una teoría del colapso, sino de «la inestabilidad permanente de la existencia social bajo el capitalismo».²¹

19. *Ibid.*, p. 11.

20. *Ibid.*, p. 191.

21. *Ibid.*, p. 192.

LA CRÍTICA DE LAS FORMAS SOCIALES

Si el único logro de Clarke fuera su reconstrucción de la historia intelectual y social, su legado como pensador perspicaz estaría asegurado. Sin embargo, subyace —a veces implícitamente— en sus obras históricas una novedosa y poderosa interpretación del proyecto de Marx que debería servir de base para una crítica renovada del capitalismo actual.²² Desde sus primeros escritos, Clarke rechazó toda forma de estructuralismo y ahistoricismo. Se oponía tanto al marxismo ortodoxo como al liberalismo, que aceptan a pies juntillas la apariencia superficial de que el mundo está dividido en niveles distintos y eternos de realidad social: político, económico e ideológico. Para Clarke, estas esferas aparentemente independientes no son más que las formas asumidas por las relaciones sociales capitalistas:

El ciudadano, el propietario de mercancías y el sujeto consciente no son tres personas diferentes [...]. El trabajador asalariado no establece tres relaciones diferentes con el capitalista, sino una única relación en la que el trabajador, como ciudadano, elige libremente, como propietario de la mercancía, vender su fuerza de trabajo al capitalista y someterse así, como sujeto consciente, a la voluntad del capitalista.²³

No se trata de aceptar ingenuamente las distintas formas en que el capitalismo aparece a simple vista, sino de descubrir su origen común: las relaciones sociales entre las personas en un momento determinado de la historia.

22. Una de las principales razones para escribir la segunda edición de *Marx, Marginalism and Modern Sociology*, escribía Clarke en el Prefacio, fue que los lectores de la primera edición habían «pasado por alto el carácter distintivo de la interpretación de Marx». CLARKE, *Marx, Marginalism and Modern Sociology*, viii.

23. SIMON CLARKE, *The State Debate*, en SIMON CLARKE, ed, *The State Debate* (Londres: Macmillan, 1991), p. 33-4.

Este enfoque queda patente en los debates de Clarke sobre el dinero. Frente a las afirmaciones reformistas de que el dinero es un instrumento neutral que puede esgrimirse con fines emancipadores, Clarke insiste en que el dinero es la forma perversa que adopta la socialización humana bajo el capitalismo. El dinero es el pegamento social que une a los productores y consumidores privados de la sociedad capitalista en un (mal)funcionamiento, un todo en crisis. El dinero no es algo independiente, sino una forma de relaciones sociales injustas.

En este esfuerzo teórico, Clarke se basó en pensadores como I. I. Rubin, Hans-Georg Backhaus y Diane Elson. Pero no se quedó ahí: junto con otros marxistas abiertos como John Holloway y Werner Bonefeld, fue más allá en la aplicación de este enfoque de la «forma social» a la teoría del Estado.

Para Clarke, el Estado no es capitalista simplemente porque haya sido tomado por la burguesía. Por el contrario, el hecho mismo de que el Estado moderno adopte la forma de una institución política independiente y separada de la economía lo define como capitalista (y liberal). Haciéndose eco de Ellen Meiksins Wood, Clarke sostiene que el capitalismo es único en el sentido de que la vida económica está organizada por los impulsos competitivos y despolitizados del mercado, más que por la fuerza física o la costumbre política. El contenido político se drena gradualmente de las interacciones económicas y se concentra en un organismo distinto —el Estado— que ejerce la violencia para garantizar «el imperio de la ley y del dinero».²⁴

No es necesario que el Estado sea capturado por los capitalistas para que gobierne en su interés. El hecho mismo de que sus ingresos y su legitimidad dependan del crecimiento del capital en su territorio obliga a los responsables políticos a

24. SIMON CLARKE, *Keynesianism, Monetarism and the Crisis of the State* (Aldershot: Edward Elgar, 1988), p. 127.

intentar eliminar los obstáculos a la acumulación de capital. El Estado no es un recipiente vacío que pueda ser llenado por una ideología de izquierdas o de derechas. Es la forma política de las relaciones sociales capitalistas, una característica tan esencial del capitalismo como la empresa privada.

Sin embargo, las diversas formas sociales del capitalismo son algo más que partes funcionales de un monstruo inexpugnable. También son objeto de lucha. El dinero nunca puede reducirse a una pura encarnación del poder capitalista: el proletariado deforma y devalúa el dinero a través de sus demandas inflacionistas al Estado para satisfacer las necesidades sociales.

La estricta separación entre política y economía también es siempre incompleta, ya que los proletarios luchan por politizar la producción y distribución de bienes y someterlas a un control democrático. Clarke insistió en que esas luchas apuntan, aunque sea imperfectamente, hacia un futuro mejor. Si la esperanza está en alguna parte, es en el desmantelamiento de las formas sociales alienadas del capitalismo mediante la autoorganización de los desposeídos:

«No solo organizaciones como los sindicatos... sino también organizaciones de inquilinos, de jóvenes trabajadores, de trabajadores negros e inmigrantes, de mujeres trabajadoras, para que las divisiones dentro de la clase obrera y la fragmentación de la experiencia de la clase obrera puedan romperse mediante el desarrollo de un movimiento unido».²⁵

25. SIMON CLARKE, *State, Class Struggle, and the Reproduction of Capital* en Simon Clarke, ed, *The State Debate* (Londres: Macmillan, 1991), p. 180-1.

Más allá de los obstáculos del dinero y del Estado existe el potencial para una forma de vida liberada, en la que «los trabajadores han recuperado su tiempo libre del capital» y se «transforman en un sujeto diferente, libre para descubrir los poderes creativos de su trabajo».²⁶

Jack Copley²⁷

26. SIMON CLARKE, *The Labour Debate* en Michael Neary and Ana C. Dinerstein, eds, *The Labour Debate* (Aldershot: Ashgate), p. 60.

27. Jack Copley es Profesor Adjunto de Economía Política Internacional en la Universidad de Durham, Reino Unido y autor del importante libro *Gobernar la financiarización* (2024, Ediciones Extáticas) [NdE: El texto que reproducimos a continuación fue publicado en el blog *Legal Form* (<https://legalform.blog/2023/01/23/simon-clarke-1946-2022-jack-copley/>) el 23 de enero de 2023].



Guía de lectura de *El Capital*



Tomo I

El proceso de producción del capital

CAPÍTULO I

Trasfondo

El primer capítulo de *El Capital* es simultáneamente el más importante, ya que introduce los conceptos básicos de la teoría del valor de Marx, y el más difícil.

Marx comenzó a elaborar su teoría del valor en los *Grundrisse* (1857), pero la discusión allí es muy enrevesada e incompleta. La primera versión del capítulo primero de *El Capital* se encuentra en la *Contribución a la crítica de la economía política* (1859), cuyo primer capítulo es, en muchos sentidos, la mejor introducción al capítulo primero de *El Capital*. La discusión de la *Crítica* difiere en varios aspectos de la de *El Capital*:

1. En la *Crítica*, Marx no hace la distinción fundamental entre valor y valor de cambio que se hace en *El Capital*.
2. En la *Crítica* el argumento tiene un toque mucho más «hegeliano»: el argumento está totalmente formulado en términos del desarrollo de la contradicción entre el valor (de cambio) y el valor de uso.
3. Los desarrollos lógico e histórico del argumento están presentes, pero están separados: a un análisis lógico le sigue uno histórico, mientras que en *El Capital* los dos están más estrechamente integrados.
4. Marx dedica mucha más atención al dinero en la *Crítica* y en los *Grundrisse* que en *El Capital* —la discusión sobre el dinero en *El Capital* remite al lector a la *Crítica*—.

5. La explicación de la teoría del valor en la *Crítica* es bastante diferente de la de *El Capital*. En la *Crítica*, la discusión sobre el fetichismo de la mercancía está más estrechamente integrada en la discusión de la teoría del valor y está claro que para Marx es la dimensión «cualitativa» más que la «cuantitativa» la que es importante: es decir, la teoría del valor es una teoría de la forma en que, a través del dinero y el intercambio, los trabajos privados se ponen en relación social entre sí. En *El Capital*, la exposición enfatiza primero la dimensión cuantitativa: la teoría del valor como teoría de la relación en la que se intercambian las mercancías, antes de discutir la dimensión cualitativa.

La versión del primer capítulo de *El Capital* en las traducciones inglesas es una versión revisada que apareció por primera vez en la tercera edición alemana. En las dos primeras ediciones, el primer capítulo era más corto —aproximadamente las dos primeras secciones de la versión posterior y versiones más cortas de la tercera y cuarta secciones—, y también había un apéndice sobre «la forma del valor» que se integró en la tercera sección de la rescritura.

El cambio se hizo en un intento de hacer más comprensible el primer capítulo, pero introduce algunas diferencias en el énfasis. [Una primera versión del Capítulo 1 y del Apéndice se publica, con una traducción muy tortuosa, en *Value: Studies by Karl Marx* (A. Dragstedt, ed.). Una traducción mucho mejor del Apéndice ha sido publicada en *Capital&Class*, 4, 1978].

El primer capítulo de *El Capital* nos ofrece una teoría sociológica del mercado. Marx no ve el mercado simplemente como una institución en la que los individuos se reúnen para intercambiar mercancías, entendidas aisladamente de la producción de mercancías, ya que el intercambio en sí mismo tiene implicaciones para la producción. Es a través

del mecanismo de precios que se persuade a los productores aparentemente independientes para que produzcan de acuerdo con las necesidades sociales: si se produce demasiado de una mercancía, el precio cae y se producirá menos: los productores dirigirán su trabajo a la producción de otros bienes.

Si un productor es ineficiente, no obtendrá pleno reconocimiento en el mercado por el trabajo que ha realizado y, por lo tanto, se verá obligado a aumentar la eficiencia. Así, el mercado es el lugar en el que el trabajo de los productores individuales se pone en relación con el de otros productores y, por lo tanto, con el de la sociedad en su conjunto.

El mercado es una forma particular de asignar el trabajo social, apropiada a un tipo particular de sociedad en la que los individuos trabajan independientemente unos de otros para producir bienes para el uso de otros.

Por lo tanto, la relación entre los productores individuales en una sociedad productora de mercancías no se reconoce directamente como una relación social: los productores no se reúnen para planificar la producción como miembros interdependientes de la sociedad. En cambio, la relación social entre estos productores toma la forma de una relación entre las cosas, entre los bienes que intercambian unos por otros.

La relación de cambio, o valor de cambio, de las mercancías, no es, por lo tanto, meramente una relación entre objetos inanimados, sino que expresa la relación entre los trabajos de los individuos que han producido esas mercancías. Esta idea es la base de la teoría del valor de Marx.

La teoría del valor introducida en el capítulo primero es la base de la teoría de la sociedad capitalista de Marx. En el primer capítulo se presentan los conceptos básicos de esta teoría. El concepto de valor en sí mismo es el más difícil de comprender.

El capítulo se divide en cuatro secciones. *La primera sección* introduce los conceptos básicos de valor y valor de uso: la mercancía, algo producido para la venta y no para el consumo inmediato, es a la vez un valor de uso y un valor. El valor aparece en forma de valor de cambio.

Definiciones:

1. «Es, por lo tanto, el cuerpo físico de la mercancía misma [...] lo que es el *valor de uso* o utilidad» (p. 126). Dos puntos: 1) una cosa es un valor de uso si puede encontrar un uso, por lo tanto, el término no se usa evaluativamente: una bomba de neutrones es un valor de uso; 2) el término valor de uso no se refiere a *cómo de útil* es una cosa, sino a las propiedades físicas que la convierten potencialmente en un objeto de uso. Así, pues, el valor de uso de la mercancía no es más que su cualidad de ser cosa.
2. «*El valor de cambio* aparece ante todo como la relación cuantitativa [...] en la que los valores de uso de un tipo se intercambian por valores de uso de otro tipo» (p. 126), el valor de cambio es el «modo de expresión, la forma de apariencia» (p. 127) del valor.
3. El término *valor* se refiere al hecho de que, como productos del trabajo, las mercancías constituyen una cierta cantidad de tiempo de trabajo. El valor expresa el hecho de que la mercancía es el producto de *trabajo social*, de una parte del tiempo de trabajo de la sociedad en su conjunto, y no simplemente del trabajo privado de un individuo en particular. Por lo tanto: la *sustancia* de valor es «la fuerza de trabajo humana en abstracto», «el trabajo humano homogéneo», «la fuerza de trabajo humana gastada sin tener en cuenta la forma de su gasto» (p. 128). *La magnitud de valor* está determinado por el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir la mercancía, definido como «el tiempo de trabajo

necesario para producir cualquier valor de uso en las condiciones de producción normales de una sociedad dada y con el grado medio de habilidad e intensidad de trabajo prevaleciente en esa sociedad» (p. 129).

Así, la mercancía es una *cosa* —un «valor de uso»— que encarna una cierta porción del tiempo de trabajo de la sociedad —un «valor»—.

En la *segunda sección* se discute más ampliamente el concepto de trabajo abstracto. Detrás de la distinción entre valor de uso y valor se encuentra la distinción entre trabajo útil («concreto») y abstracto («social»).

Definiciones:

1. El trabajo útil «es el trabajo cuya utilidad está representada por el valor de uso de su producto, o por el hecho de que su producto es un valor de uso [...] es decir, una actividad productiva de un tipo determinado, llevada a cabo con un objetivo definido» (pp. 132-3). Una vez más, el término no se usa de manera evaluativa: se refiere a las características particulares, concretas, del trabajo de, por ejemplo, el hilandero o el tejedor, que intervienen en la fabricación de la mercancía como una cosa particular.
2. El valor de una mercancía no expresa estas características concretas de un trabajo particular, sino que expresa la cualidad común del trabajo como trabajo social «homogéneo». El trabajo homogéneo —trabajo abstracto— se refiere al trabajo gastado como «diferentes formas de gasto de la fuerza de trabajo humana» (p. 134), medido por el tiempo de trabajo. La base sobre la cual se pueden comparar diferentes trabajos útiles como simples gastos de tiempo de trabajo es el hecho de que el mismo individuo puede realizar toda una gama de diferentes tipos de trabajo útil.

Obsérvese que en esta sección podría darse la impresión de que el concepto de trabajo abstracto es fisiológico. En otra parte del capítulo, Marx aclara repetidamente que el trabajo abstracto es *trabajo social*, es decir, el gasto de la fuerza de trabajo humana *en la medida en que* ya que tal gasto es socialmente necesario. En este sentido, el valor de una mercancía no representa la cantidad de trabajo realmente gastado por un individuo dado, sino la parte del trabajo social que se le atribuye a esa mercancía. Esto no puede descubrirse simplemente mirando el tiempo empleado en la producción de la mercancía, ya que es solo en el intercambio que el productor descubre cuánto de su tiempo de trabajo era socialmente necesario. Esto es precisamente lo que hace el intercambio: valida el carácter socialmente necesario de la fuerza de trabajo gastada en la producción de una mercancía particular, tal como esa mercancía se compara en el mercado con otras del mismo tipo o de diferentes. El concepto se discute en I. Rubin: Trabajo abstracto y valor en el sistema de Marx, *Capital&Class*, 5, 1978 y en C. Arthur: «Abstract Labour», *Bulletin of the CSE*, 2, 1976.

La tercera sección del capítulo primero vuelve del valor al valor de cambio. En la primera sección, Marx se limitó a afirmar que el valor de cambio es la expresión de un valor subyacente, y luego se concentró en el valor. En la tercera sección trata de mostrar cómo es posible que el valor de una mercancía no se exprese directamente, sino que solo se exprese en forma de valor de cambio. El argumento puede parecer muy pedante, pero es importante por sus implicaciones. De este modo, el valor de cambio se analiza como la «forma de valor» de la mercancía: el valor de uso es la forma natural de la mercancía, el valor de cambio es su forma social —en consecuencia, el valor de uso solo concierne al consumidor final de la mercancía, es el valor el que tiene significación social—.

Puesto que el valor es un fenómeno puramente social, no puede encontrar ninguna expresión natural directa, sino que solo puede expresarse en la relación entre mercancías: la «relación social entre mercancía y mercancía», el valor de cambio, es la relación entre el trabajo invertido en cada uno como parte del trabajo de la sociedad en su conjunto.

Esta sección resalta bien la metodología de Marx, ya que en la sección se ofrece una explicación lógica e histórica de la aparición del dinero sobre la base de la relación de intercambio. No se limita a mostrar que el dinero es una expresión de valor, sino que también muestra que los imperativos del intercambio de mercancías *dan lugar* al dinero como tal expresión. De esta manera evita las trampas del funcionalismo: explica tanto los orígenes como las funciones del dinero.

Marx comienza con el tipo de intercambio más simple posible y luego introduce sucesivamente formas más sofisticadas hasta que finalmente llega a la forma dinero. Quiere penetrar más allá de la relación de intercambio puramente cuantitativa para descubrir el verdadero contenido social de esa relación. Por lo tanto, el análisis de las formas de intercambio debe ser visto como un análisis de diferentes tipos de relaciones sociales que corresponden a diferentes grados de desarrollo —analítico, cuando no histórico— del intercambio.

El propósito del análisis es mostrar que la relación entre valores es la base de todas las formas de intercambio, desde las más simples hasta las más desarrolladas. En consecuencia, este análisis trata de demostrar que es el intercambio el que da lugar al dinero y no el dinero el que da lugar al intercambio.

El dinero es, por tanto, la forma más desarrollada en la que aparecen las relaciones sociales de intercambio de mercancías: el dinero es en sí mismo una forma de relación social.

La *cuarta sección* reúne el argumento del primer capítulo. Lo que Marx llama el «fetichismo de la mercancía» es el hecho de que en una sociedad productora de mercancías las relaciones sociales entre los productores, el hecho de que todos ellos son miembros de una sociedad en la que producen para otros miembros de esa sociedad, asumen la forma de una «relación social entre los productos del trabajo» (p. 164). Así, el valor de la mercancía, que en realidad no es más que una expresión de la parte del trabajo social incorporada en la mercancía, aparece como una propiedad inherente y cuasi-natural de la mercancía, su precio. La relación de intercambio, que en realidad no es más que una relación entre las cantidades de trabajo social incorporadas en las mercancías en cuestión, parece ser una relación que existe entre las mercancías mismas, sin referencia a los productores.

El fetichismo de la mercancía surge del hecho de que el trabajo productor de mercancías no es directamente social. Las mercancías son producidas por individuos que trabajan independientemente unos de otros. Aunque el total de estos trabajos individuales es el trabajo social total dedicado a producir el producto social total, estos productores no entran en contacto entre sí hasta que intercambian sus productos. De ahí que el carácter social de su trabajo solo aparezca en el intercambio, y que solo cambien su trabajo por el de los demás mediante el intercambio de productos.

«Para los productores, por lo tanto, las relaciones sociales entre sus trabajos privados aparecen como lo que son, es decir, no aparecen como relaciones sociales directas entre personas en su trabajo, sino más bien como relaciones materiales entre personas y relaciones sociales entre cosas». (p. 166) Obsérvese que Marx no está diciendo que la apariencia sea simplemente una ilusión: la apariencia es perfectamente real, en realidad solo existe a través del intercambio de mercancías que existe la relación social entre los productores.

Debido a este fetichismo, el productor no intercambia conscientemente su trabajo por el de los demás, sino que lo hace sin darse cuenta vendiendo sus productos como mercancías. Por lo tanto, el valor parece ser una cualidad inherente al producto que dicta al productor y no al revés, ya que las personas deciden cuánto producir de acuerdo con el precio que pueden obtener por el producto. Así, el intercambio de mercancías no es más que una forma social de la división del trabajo, una forma de relacionar los trabajos individuales entre sí en la sociedad, pero una forma que está mistificada.

Comentarios:

Parte de la dificultad del capítulo uno de *El Capital* deriva de la forma en que Marx presenta su argumento. Parece que las tres primeras secciones del capítulo ofrecen un argumento técnico económico, mientras que la cuarta sección ofrece una especie de comentario sociológico sobre las ilusiones fomentadas por el intercambio. Esto es engañoso, porque si el argumento de Marx ha de tener algún sentido, la cuarta sección tiene que ser vista como la base de todo el capítulo, de hecho de toda la teoría del valor. Es la cuarta sección la que diferencia claramente la teoría del valor de Marx de la de los economistas políticos clásicos, especialmente Ricardo, que le precedió.

Marx señala (p. 174, n.34) que su teoría difiere de las anteriores en que examina de cerca la *forma del valor*, es decir, en que comprende el intercambio *de* mercancías no simplemente en términos de relaciones económicas técnicas que dan por sentado el intercambio mismo como un fenómeno social, sino más bien como un medio por el cual la división social del trabajo puede ser regulada. Por lo tanto, Marx no ve las relaciones de intercambio simplemente como las relaciones cuantitativas de mercado entre mercancías —aunque las tres primeras secciones podrían leerse de esta manera—.

Marx ve las relaciones de intercambio como la forma social particular a través de la cual el trabajo de los productores que trabajan independientemente unos de otros, sin referencia a las necesidades sociales, puede ponerse en relación entre sí y, por lo tanto, con las necesidades de la sociedad. Así, para Marx las relaciones de intercambio son una forma de las relaciones sociales de producción: el mercado regula la interdependencia de los productores que parecen trabajar independientemente unos de otros.

La idea de que las relaciones de intercambio reflejan la cantidad de tiempo de trabajo gastado en determinadas mercancías no era original: era central en toda la economía política clásica. La idea que introduce Marx es la idea de que el intercambio es un sistema particular de relaciones sociales y no simplemente una institución a través de la cual los precios se derivan mecánicamente de los tiempos de trabajo. Así, para Marx, a diferencia de los economistas políticos clásicos, el valor es una característica solo de un tipo particular de sociedad, una sociedad en la que las relaciones entre los productores como miembros de la sociedad están reguladas a través del mercado.

Esto tiene un efecto fundamental en la teoría del valor de Marx. Es a través de su examen de la forma del valor que Marx fue llevado a argumentar que el valor de cambio no es una expresión del tiempo de trabajo —de la cantidad de tiempo realmente empleado por el trabajador—, sino que es una expresión de valor. El valor, a su vez, no expresa simplemente el tiempo de trabajo realmente incorporado en la mercancía —ya sea individualmente o en promedio—, sino *el tiempo de trabajo socialmente necesario*, la parte del tiempo de trabajo total de la sociedad asignada a esa mercancía, el tiempo de trabajo del productor individual en relación con el tiempo de trabajo de la sociedad *en su conjunto*. Esta relación no puede encontrarse en la mercancía individual, ni

en la relación del productor individual con esa mercancía, sino solo en la relación entre productores que se manifiesta en la relación de intercambio entre mercancías. De ahí que para Marx el concepto de valor no sea un concepto técnico, es un concepto fundamentalmente social: el valor expresa la relación social entre productores, una relación social que no aparece directamente, sino que solo aparece en el intercambio de mercancías entre productores, o en la venta de una mercancía por dinero. Así, mientras que para Ricardo el valor expresaba el trabajo del productor individual, para Marx expresaba el trabajo del productor como miembro de la sociedad.

Para Marx, el valor de una mercancía no es inherente a la mercancía individual aislada, antes de su entrada en el intercambio, ya que el proceso en el que se equiparan partes del trabajo social es el proceso de intercambio. Así, a pesar de la impresión dada al comienzo del capítulo primero, Marx separa solo *analíticamente* el valor de su expresión en valor de cambio. Por lo tanto, «solo la expresión de la equivalencia entre los diferentes tipos de mercancías pone de manifiesto el carácter específico del trabajo creador de valor, reduciendo realmente los diferentes tipos de trabajo inherentes a los diferentes tipos de mercancías a su cualidad común de ser trabajo humano en general» (p. 142).

Estos puntos son muy importantes, porque es muy común una interpretación muy diferente de la teoría de Marx, que la equipara con la teoría ricardiana. Esta interpretación se concentra en el argumento de las dos primeras secciones del primer capítulo, que tienen indudables matices ricardianos, y descuida las secciones tercera y cuarta con el énfasis repetido del propio Marx en la importancia de su análisis de la *forma del valor* —es decir, del «fetichismo de la mercancía»— como el rasgo que distinguió su análisis del de sus predecesores.

Si nos remontamos a las dos primeras secciones, encontraremos que Marx expone su teoría del valor como si se tratara simplemente de un argumento técnico económico sobre las relaciones cuantitativas entre las mercancías como cosas, sobre la determinación de los precios: «los valores de cambio válidos de una mercancía determinada expresan algo igual, y [...] el valor de cambio no puede ser otra cosa que el modo de expresión, la «forma de aparición» de un contenido distinguible de él» (p. 127). «Si no tenemos en cuenta el valor de uso de las mercancías, solo queda una propiedad, la de ser productos del trabajo [...] reducido al mismo tipo de trabajo, el trabajo humano en abstracto» (p. 128). «Todo trabajo es un gasto de fuerza de trabajo humana, en el sentido fisiológico, y es en esta cualidad de ser trabajo humano igual, o abstracto, que forma el valor de las mercancías» (p. 137).

En estas citas, Marx parece estar diciendo que para descubrir la base del valor de cambio tenemos que encontrar algo igual en las mercancías que se intercambian, que lo igual debe ser distinto del valor de cambio mismo, y que lo único que puede ser es la cantidad de tiempo de trabajo dedicado a la mercancía. Este argumento es totalmente falaz. Es cierto que la existencia del intercambio implica que las mercancías se evalúan en relación unas con otras sobre una base común: toda teoría del intercambio debe basarse en alguna teoría del valor, que es una teoría de la base sobre la que se conmensuran las mercancías. Pero no es cierto 1) que esto implique que deba ser algo inherente a la mercancía misma, o 2) que este algo deba ser igual o 3) que lo único posible que pueda ser es el tiempo de trabajo. 1) ya hemos visto que otra interpretación de la teoría de Marx no ve el valor como inherente a la mercancía, aisladamente de la relación de intercambio, de hecho, que no lo sea es el núcleo de la teoría de Marx sobre la forma del valor y 2) tampoco es cierto que los valores se equiparen necesariamente en el intercambio: hay todo tipo de razones por las que las mercancías pueden

no intercambiarse en una proporción que refleje sus valores relativos. Esto era algo que Ricardo no podía explicar, mientras que Marx lo veía como esencial para su teoría. En particular, en una sociedad capitalista los precios divergen sistemáticamente de los valores debido a la tendencia de las ganancias a igualarse entre diferentes capitales. Ricardo no podía explicar esto porque veía el valor de cambio como la ecuación directa de los valores. Marx es capaz de ofrecer una explicación para esto precisamente porque no asume una ecuación tan directa. 3) No es cierto que la teoría del valor-trabajo sea la única teoría posible del valor. De hecho, la teoría del trabajo fue abandonada por los economistas académicos a finales del siglo XIX y reemplazada por una teoría de la utilidad que sostenía que el valor de una mercancía expresaba la evaluación subjetiva del consumidor de acuerdo con la cantidad de placer que la mercancía le proporcionaba.

Por otra parte, tampoco es cierto que todas las cosas con valor de cambio sean productos del trabajo: la tierra virgen puede comprarse, pero no es un producto del trabajo, y tampoco todos los productos del trabajo son mercancías. Por cierto, la primera edición de *El Capital* no afirmaba que el trabajo fuera la única propiedad común de las mercancías. Allí Marx argumenta, mucho más apropiadamente: «Las mercancías como objetos de uso o bienes son cosas corporalmente diferentes.

Su realidad como *valores* forma, en cambio, su *unidad*. Esta unidad no surge de la naturaleza, sino de la sociedad. La sustancia social común que se manifiesta de manera diferente en diferentes valores de uso es el trabajo» (*Value Studies*, p. 9).

Esta interpretación de la teoría del valor como teoría económica técnica es importante porque subyace a la mayoría de las críticas a la teoría del valor de Marx. Si esta interpretación de la teoría es correcta, entonces las críticas están

plenamente justificadas y la teoría del valor de Marx es completamente insostenible. Sin embargo, hay una serie de razones para rechazar estas interpretaciones:

1. Si están en lo cierto, entonces no hay diferencia entre Marx y Ricardo, a pesar de que *El Capital*, y especialmente las *Teorías sobre la Plusvalía*, están dominadas por la crítica de Ricardo.
2. Ignoran por completo el repetido énfasis de Marx en la importancia de su análisis de la forma del valor y en el carácter sociológico y no simplemente económico de su teoría.
3. Privan a la teoría de Marx de cualquier significado, lo cual es difícil de acreditar dada su influencia durante el último siglo.

Sin embargo, esta interpretación «neoricardiana» está firmemente basada en las propias palabras de Marx. Entonces, ¿por qué Marx presentó su argumento en las dos primeras secciones del capítulo uno en una forma que debe haber sabido que estaba equivocada? Creo que la respuesta es que quería simplificar la exposición para hacerla más comprensible, desarrollando su argumento por etapas. Por lo tanto, las falsas afirmaciones en las que se basa la interpretación «economicista» tienen que ser vistas, creo, como recursos expositivos que probablemente oscurecen más de lo que aclaran. Esta afirmación se ve reforzada por el hecho de que solo en la versión revisada del capítulo primero, que trata de simplificar el capítulo, se desarrolla el argumento de esta manera.

CAPÍTULO II

Este capítulo comienza la transición de la mercancía al capital desarrollando la comprensión de Marx sobre el dinero. El capítulo comienza con un resumen del argumento básico del primer capítulo: no podemos entender la mercancía sin mirar las relaciones sociales que subyacen a ella.

Las mercancías son cosas y, por lo tanto, carecen del poder de resistir al hombre. (p. 178)

Las mercancías solo pueden intercambiarse entre sí si sus propietarios se relacionan entre sí a través del intercambio de mercancías. Por lo tanto, el intercambio presupone que «se reconocen mutuamente como propietarios de la propiedad privada».

Podría parecer que esto implica que el intercambio presupone el desarrollo de un sistema jurídico que incorpore la propiedad privada, es decir, que los desarrollos «económicos» presuponen desarrollos «legales». Sin embargo, Marx subraya inmediatamente que esta relación jurídica «refleja» la relación económica, que su contenido está «determinado por la relación económica». Cómo podría ser esto posible se hace más claro en el resumen del desarrollo del intercambio que constituye la mayor parte de este capítulo. Solo cuando los miembros de la sociedad se convierten en productores independientes pueden desarrollarse tanto el intercambio de mercancías como el concepto de propiedad privada.

Por lo tanto, Marx no está argumentando que el sistema legal refleje el sistema económico de intercambio de mercancías. Más bien, argumenta que *tanto* el sistema legal —el reconocimiento mutuo por parte de los propietarios de mercancías como propietarios de propiedad privada— *como* la relación económica más estrecha de intercambio son formas

de expresión de la relación social fundamental, que es la que existe entre sujetos sociales que se han convertido en productores independientes.

La mayor parte del capítulo II analiza el desarrollo histórico de la mercancía y de las relaciones entre mercancías. Como intercambio aislado de valores de uso, argumenta Marx, el intercambio es un proceso individual. Por otro lado, una vez que el proceso de intercambio se generaliza, los propietarios de mercancías no buscan intercambios aislados, sino que buscan intercambiar su producto por cualquier cosa y todo lo que necesitan. En otras palabras, el intercambio se convierte en un «proceso social general» (p. 180). Todo propietario de mercancías quiere que su propia mercancía sea universalmente aceptable en el intercambio, pero es imposible que todas las mercancías tengan este estatus. Por lo tanto, hasta que no surja un equivalente universal, el intercambio como proceso social general es imposible, por lo que el intercambio solo puede ser una serie de relaciones de intercambio individuales de valores de uso y no el intercambio de mercancías en toda regla.

El equivalente universal surge, argumenta Marx, del desarrollo del intercambio mismo, ya que una mercancía particular se fija para servir como equivalente universal.

Marx subraya que este equivalente universal es tal porque es en sí mismo una mercancía que tiene valor y, por lo tanto, puede servir para expresar el valor de otra mercancía. Por lo tanto, el dinero no es un mero símbolo que adquiere su valor a través del intercambio, y mucho menos una cosa cuyo valor es inherente a sus propiedades físicas. El dinero es una mercancía que tiene un valor como cualquier otra mercancía. Al convertirse en el equivalente universal, esa mercancía sirve para expresar el carácter universal, social, de las relaciones entre los propietarios de mercancías: marca la transición del intercambio como una relación discreta entre

individuos privados al intercambio como una expresión de las relaciones sociales entre individuos interdependientes. Así, el fetichismo del dinero se corresponde estrechamente con el de las mercancías.

CAPÍTULO III

En este capítulo se analiza el dinero con más detalle. Se puede omitir la mayor parte si se está presionado por el tiempo, ya que gran parte del argumento es bastante técnico. El capítulo se ocupa principalmente de las diversas funciones del dinero y de las diferentes «características que se atribuyen a cada una». El tema principal del capítulo desarrolla el argumento de los dos primeros capítulos acerca de que el dinero es el producto del intercambio, desarrollándose de acuerdo con las necesidades del mismo. Por lo tanto, no es el dinero el que crea el intercambio, ni la cantidad de dinero la que determina los precios. Así, el fetichismo del dinero es un desarrollo del fetichismo de la mercancía. Obsérvese que hasta la sección sobre la moneda, Marx se ocupa del dinero-mercancía, es decir, el dinero basado en el oro. Desde su época, los sistemas monetarios nacionales —pero no internacionales— han roto en gran medida el vínculo con el oro. El reconocimiento de esto modifica algunos de los argumentos de Marx (para más información, ver Brunhoff, *La concepción monetaria de Marx*). Este capítulo de *El Capital* es una versión menos detallada del capítulo sobre el dinero de la *Contribución a la crítica de la economía política*.

La primera sección del capítulo trata del dinero como «medida del valor», la mercancía en términos de la cual se expresa el valor de otras mercancías. Aunque en realidad no hay dinero presente cuando se establece el valor de una mercancía —por ejemplo, se le coloca una etiqueta de precio—, el precio no es arbitrario, ya que es una relación entre el trabajo

incorporado en la mercancía y el trabajo incorporado en el oro. El oro no es solo una medida de valor, también es un estándar de precio. No hay que confundir las dos cosas: la fijación del precio es arbitraria, llevada a cabo por los gobiernos —que decretan que, por ejemplo, 1 onza de oro se llamará 1 libra esterlina—.

La segunda sección trata del dinero como medio de circulación. Para analizar esto, Marx vuelve al análisis formal del intercambio. Deberías leer la primera parte de esta sección. No os preocupéis por el lenguaje hegeliano, el punto principal es que para cambiar una mercancía por otra, el valor de la primera mercancía tiene que realizarse en forma de dinero y el dinero se realiza en el valor de uso de la segunda mercancía. La circulación de mercancías tiene la forma M-D-M. Esto es muy diferente del simple intercambio de valores de uso M-M: la separación de la compra y la venta introduce la posibilidad de que todo el sistema pueda desmoronarse: una crisis comercial, ya que toda venta está condicionada a compras anteriores, ya que el comprador debe poseer dinero.

Dentro de la circulación de mercancías, el dinero sirve como medio de pago (p. 211). Mientras que las mercancías entran y salen de la circulación, el dinero permanece dentro de la circulación. Por lo tanto, una cierta cantidad dada de dinero es necesaria y suficiente para mantener la circulación de mercancías. Las páginas de la 212 a la 220 contienen una larga discusión sobre la cantidad de dinero necesaria para la circulación. Pueden omitir esto si lo desean.

Marx argumenta que la cantidad de dinero requerida depende del nivel de precios, el número de transacciones y la velocidad de circulación del dinero. Muchos economistas han llegado a la conclusión de que es la cantidad de dinero la que determina el nivel de precios —esta es la visión monetarista de moda hoy en día—. Marx argumenta que *con*

la mercancía-dinero es la circulación la que determina el movimiento del dinero y no al revés y, por lo tanto, es el nivel de precios el que determina la cantidad de dinero requerida.

La tercera parte de la segunda sección también se puede omitir. Aquí Marx argumenta que el dinero simbólico puede reemplazar al dinero-mercancía en la función de medio de circulación, en cuya función se representa simbólicamente al dinero-mercancía. Si se emite demasiado dinero, la moneda se devaluará y el precio subirá (p. 225).

En la tercera sección, Marx se centra en aquellas formas de dinero en las que el oro no sirve como dinero ni en forma ideal —como medida de valor— ni en forma simbólica —cuando el dinero simbólico sirve como medio de circulación—, sino en las formas de tesoro y de medio de pago. En estas formas, el dinero debe tener una sustancia que tenga un valor inherente, como se hace evidente en una crisis, ya que el dinero simbólico puede devaluarse fácilmente. Se puede omitir esta sección, pero parte de ella es una muy buena lectura. El punto principal es concluir la discusión de la cantidad de dinero requerida: el acaparamiento aumenta la cantidad requerida; la separación de la venta del pago y el aumento del dinero del crédito, reducen la cantidad requerida. Por último, también se requiere dinero para las transacciones internacionales.

CAPÍTULO IV

Pasamos ahora de la discusión más bien técnica sobre el dinero al corazón del análisis de Marx, el capital. Al igual que la del capítulo primero, la exposición del cuarto al sexto capítulo es bastante artificial: se basa de nuevo en una serie de supuestos implícitos que centran la atención en la relación social fundamental en la que Marx está trabajando, la relación entre el trabajo y el capital. En el capítulo cuarto, Marx

se preocupa por distinguir entre dinero y capital, o, más bien, entre dinero como dinero y dinero como capital. La primera forma de capital, tanto histórica como lógicamente, es el dinero. Marx distingue el dinero como dinero y el dinero como capital, en primer lugar, distinguiendo las dos formas de circulación: la circulación de mercancías M-D-M, y la circulación del capital D-M-D. En cada caso se combinan una compra y una venta, pero en el primer caso para intercambiar valores de uso, en el segundo para convertir dinero en dinero, o, más concretamente, dinero en más dinero. La adición al dinero dispuesto es llamada por Marx plusvalor. (p. 251). Marx introduce aquí el término *Verwertung*, que se traduce en la edición de Penguin como valorización. Este término, desconocido hasta ahora, describe el proceso por el cual un valor establecido regresa al punto de partida con un aumento. Es, pues, el motor de la circulación del capital. Otros traductores utilizan el término más claro, pero menos preciso, autoexpansión. Esta definición del capital conduce directamente a la definición del capitalista (p. 254): «capital personificado y dotado de conciencia y voluntad». Aquí Marx enfatiza fuertemente un punto central de su argumento: el objetivo del capitalista es la acumulación constante de valor, no la búsqueda de valores de uso, por lo que el resultado final de sus actividades es siempre el dinero. Para el capitalista, las mercancías particulares que compra en el curso de sus actividades no funcionan como valores de uso, sino como encarnaciones particulares del valor (p. 255). Así, la circulación del capital representa un movimiento constante de valor de una forma a otra, ya que el capital toma la forma ahora de mercancías y ahora de dinero. Por lo tanto, el valor se convierte en «valor en proceso, dinero en proceso y, como tal, capital» (p. 256).

Es muy importante que se comprenda lo que Marx entiende por capital. Inicialmente no define el capital en su relación con el trabajo, ni como la relación social entre capitalista

y trabajador, ni como la relación técnica entre máquinas y hombres —ese es a menudo el significado cotidiano del término—. Aquí Marx se ocupa de la «fórmula general del capital», independiente de sus formas particulares como capital mercantil, capital industrial o capital que devenga interés. En su forma más general, el capital se define como un valor que se expande a sí mismo, «valor autovalorizante». Todavía no sabemos cómo el valor es capaz de hacer esto. Este es el tema de los dos capítulos siguientes.

CAPÍTULO V

En este capítulo, Marx investiga la posibilidad de que surja plusvalor dentro de la circulación. En primer lugar, argumenta que si las mercancías se intercambian a su valor, que es la forma normal de circulación, no se puede crear plusvalor (pp. 258-62). Pensar de otra manera es confundir el valor con el valor de uso —Marx encuentra que esta confusión es la fuente de muchos de los errores de los economistas anteriores—. Luego argumenta que no se puede crear plusvalor si todas las mercancías se venden por encima o por debajo de sus valores (pp. 262-3), porque las ganancias se cancelan con pérdidas. Argumenta además que ninguna otra distinción que no sea la de compradores y vendedores puede conceptualizarse sobre la base de la circulación simple (pp. 264-5): introducir otras distinciones es introducir nuevas consideraciones. Finalmente, Marx argumenta que incluso si algunos compradores pueden lograr comprar barato y/o algunos vendedores venden caro —por ejemplo, los comerciantes—, por la razón que sea, no se crea plusvalor, pues la ganancia de uno es la pérdida de otro. Por lo tanto, solo se ve afectada la distribución del valor, no el valor total. La conclusión es que, dejando de lado este caso —el capital mercantil y el usurero— que se considerará más adelante, el plusvalor no

puede crearse ni dentro ni fuera de la circulación. Esta es la «contradicción» de la fórmula general del capital, que se resolverá en el capítulo siguiente.

CAPÍTULO VI

La solución a la contradicción se encuentra en la identificación de una mercancía que, cuando se compra, puede utilizarse para crear más valor del que tiene en sí misma. Tal mercancía es la fuerza de trabajo.

Definición: la fuerza de trabajo es «el conjunto de las capacidades mentales y físicas existentes en la forma física, la personalidad viva, de un ser humano, capacidades que éste pone en movimiento cada vez que produce un valor de uso de cualquier tipo» (p. 270).

Para que la fuerza de trabajo sea una mercancía se requieren ciertas condiciones previas: el trabajador debe ser un individuo libre, propietario de su propia fuerza de trabajo, vendiéndola por un período limitado —por ejemplo, no un esclavo o un siervo—.

En segundo lugar, el obrero debe ser incapaz de producir mercancías o de subsistir sobre la base de su propio trabajo: debe ser libre en el doble sentido de ser un libre propietario de mercancías y de estar libre de todos los objetos necesarios para la realización de su fuerza de trabajo (pp. 271-3).

Al igual que la mercancía y el dinero, también el capital es una categoría económica que no tiene un origen natural, sino que se basa en el desarrollo de determinadas relaciones sociales. De este modo, de nuevo detrás del nivel de las apariencias económicas, Marx encuentra relaciones sociales definidas sobre las que descansan las categorías económicas (pp. 273-4).

El valor de la fuerza de trabajo «está determinado por el tiempo de trabajo necesario para la producción y, por consiguiente, también para la reproducción de este artículo específico [...] El valor de la fuerza de trabajo es el valor de los medios de subsistencia necesarios para el mantenimiento de su propietario» (p. 274). Es la cantidad de medios de subsistencia necesarios para «mantenerlo en su estado normal de individuo trabajador»: incluye un «elemento histórico y moral», una asignación para la producción de una nueva generación, y la educación y formación del trabajador (pp. 275-6). La definición de Marx del valor de la fuerza de trabajo no siempre es coherente y ha sido objeto de algún debate. cf. Rosdolsky, pp. 282-314. Aumneruddy, Lautier y Tortajada: La fuerza de trabajo y el Estado, *Capital&Class* 6, 1978. El valor de la fuerza de trabajo depende, por tanto, de la cantidad de medios de subsistencia necesarios y del valor de esos medios de subsistencia (p. 276). La fuerza de trabajo es muy distinta del trabajo. La fuerza de trabajo, la mercancía vendida por el trabajador, no es más que la capacidad de trabajar. Así, cuando el comprador compra fuerza de trabajo, no tiene en sus manos, a diferencia de otras mercancías, el valor de uso de la mercancía, sino que tiene que realizar la fuerza de trabajo poniendo al obrero a trabajar en la esfera de la producción. De este modo, el examen de la fuerza de trabajo nos lleva más allá de la circulación, a la «morada oculta de la producción», donde se crea plusvalor a medida que el obrero se pone a trabajar.

Comentarios:

En estos capítulos se repite el procedimiento adoptado por Marx en el capítulo primero. Parte del nivel de las apariencias económicas, del análisis formal de la circulación de mercancías, del dinero y del capital. Del mismo modo que Marx encontró detrás de la circulación de mercancías un tipo particular de relación social, la que existe entre productores

independientes que participan en una división del trabajo, también encuentra detrás de la circulación del dinero una forma desarrollada de esta división del trabajo, y detrás de la circulación del capital una nueva relación social, la que existe entre el capitalista y el trabajador asalariado libre. De este modo, Marx parte de nuevo con un análisis puramente económico, pero al mirar más allá de las categorías económicas, Marx encuentra que éstas son en realidad las formas económicas de aparición de determinadas relaciones sociales, formas de apariencia que ocultan tanto como revelan. Así, solo el análisis nos muestra detrás de la mercancía el trabajo de productores interdependientes, detrás del dinero el carácter social del trabajo, y detrás del capital la relación entre capitalista y trabajador asalariado. Permanecer en el nivel de estas apariencias económicas, estudiar la economía como una esfera autosuficiente, es ignorar el fundamento social de la economía y, por lo tanto, dar por sentadas las relaciones sociales en las que se basa, tratarlas como si fueran fenómenos naturales y no sociales e históricos.

Al igual que en el primer capítulo, el argumento analítico se basa en una serie de supuestos que pueden parecer arbitrarios a primera vista: el supuesto de que las mercancías se intercambian a su valor o que el plusvalor no puede derivar de un intercambio desigual. Pero, una vez más, la razón de ser de estos supuestos se encuentra en la naturaleza de la abstracción en la que Marx está involucrado. Por lo tanto, supone que las mercancías se intercambian a su valor porque se concentra en una sola relación social, la que existe entre los propietarios de mercancías. Supone que el plusvalor no puede derivar de un intercambio desigual porque esta forma de plusvalor representa una transferencia de un sector de la clase dominante a otro —por ejemplo, de terratenientes feudales a comerciantes o usureros; de un tipo de capitalista a otro—, mientras que Marx se concentra por ahora solo en la relación entre el capitalista y el trabajador. Y en

esta relación no hay ninguna razón por la que el capitalista pueda comprar al obrero su fuerza de trabajo por debajo de su valor, o vender medios de subsistencia al obrero por encima de su valor —la competencia entre capitalistas normalmente impide que esto suceda—. Las otras formas de plusvalor —capital comercial o usurero— son derivadas en el sentido de que implican una redistribución del plusvalor ya producido. Por lo tanto, el análisis debe centrarse primero en la producción de plusvalor que se encuentra en la relación entre capitalista y trabajador asalariado.

CAPÍTULO VII

Este capítulo examina la producción desde dos puntos de vista: la producción de valores de uso, sin tener en cuenta las relaciones sociales dentro de las cuales tiene lugar esa producción, y la producción de valor. Así, pues, en la primera parte del capítulo se examinan los aspectos del proceso de trabajo comunes a todas las sociedades: la producción como acción del trabajo, por medio de instrumentos de trabajo para producir un producto. Al final de la primera sección, Marx observa que, en primer lugar, la naturaleza del proceso de trabajo no cambia por el hecho de que sea un proceso de trabajo capitalista —considera el desarrollo de la forma específicamente capitalista del proceso de trabajo en los capítulos 13 a 15—. Las principales diferencias son: 1) que el proceso de trabajo está dirigido por el capitalista, 2) que el capitalista se apropia del producto (pp. 291-2).

La segunda sección examina los aspectos específicamente capitalistas del proceso de trabajo, el proceso de trabajo como producción de valor y de plusvalor. Subraya que el objetivo del capitalista no es la producción de valores de uso en sí mismos, sino la producción de valores de uso como portadores de valor de cambio. Así, pues, el proceso de trabajo

capitalista es una combinación de la producción de valores de uso de la que ya hemos hablado, y de la producción de valor y plusvalor (p. 293). Como proceso de producción de valor, el proceso de trabajo es simplemente un proceso en el que el trabajo abstracto se gasta, se incorpora al producto. De este modo, el producto no sirve como un valor de uso específico, sino como una «cantidad determinada de trabajo, una masa definida de tiempo de trabajo cristalizado». (p. 297). La discusión (pp. 294-300) es bastante prolija. El objetivo principal es mostrar que la fuente del plusvalor se encuentra en la diferencia entre el valor de la fuerza de trabajo y el valor creado en el curso de la jornada de trabajo (pp. 294-300). Marx muestra que si el trabajador solo trabaja 6 horas, entonces no se crea plusvalor. En la página 300 se subraya la distinción crucial entre el valor de la fuerza de trabajo y el valor creado por esa fuerza de trabajo cuando se pone a trabajar: solo se necesita medio día para producir los medios de subsistencia del trabajador, pero puede trabajar durante un día completo. Esta es la fuente del plusvalor. Así (pp. 301-2) se resuelve la «contradicción»: el plusvalor se crea sin violar las leyes del intercambio de mercancías.

La distinción entre proceso de trabajo y proceso de valorización es fundamental. Es la unidad de los dos lo que constituye el proceso de producción capitalista: la producción de valores de uso dominada por la producción de plusvalor. Así, en una sociedad capitalista, el capitalista solo lo llevará a cabo en la medida en que el proceso de producción genere plusvalor: la producción de valores de uso está condicionada a la producción de plusvalor.

CAPÍTULO VIII

En este capítulo se presentan los importantes conceptos de capital constante y variable. Marx sostiene que el valor del producto está constituido por el valor añadido por el trabajador, por un lado, y el valor transferido de los medios de producción al producto, por otro lado. Esta división corresponde a la división entre el trabajo abstracto —el gasto de tiempo de trabajo socialmente necesario— y el trabajo concreto —la producción de un producto específico por un tipo específico de trabajo— (pp. 307-9). Las páginas de la 309 a la 313 profundizan en esto. En la página 314 Marx subraya que el valor de los medios de producción está determinado por el trabajo necesario para producir esos medios de producción, por lo que existe antes del proceso de trabajo, mientras que el nuevo valor creado por el trabajo se crea en el propio proceso de trabajo. El nuevo valor agregado puede exceder el valor de la fuerza de trabajo —es decir, el trabajador puede trabajar más tiempo que el número de horas socialmente necesarias para producir sus medios de subsistencia— (pp. 315-6). Esta diferencia entre el trabajo y los medios de producción —distintos papeles en el proceso de valorización que recaen sobre distintos elementos del proceso de trabajo— corresponde a los diferentes papeles de las diferentes partes del capital: los medios de producción y la fuerza de trabajo son diferentes formas de existencia del capital original. Así, el capital constante es «la parte del capital [...] que se convierte en medios de producción (y) no sufre ninguna alteración cuantitativa de valor en el proceso de producción», mientras que el capital variable, «la parte del capital que se convierte en fuerza de trabajo, sí sufre una alteración de valor en el proceso de producción» (p. 317).¹

1. Para Marx el capital no es simplemente el medio de producción. El capital es una suma de dinero —valor— que se deposita en los medios de producción y en la fuerza de trabajo. En este sentido, la

No hay que confundir la distinción entre capital constante y variable, que se refiere a diferentes funciones en el proceso de valorización, con lo que se conoce como capital fijo y circulante, que se refiere a la diferencia entre el capital inmovilizado durante mucho tiempo —por ejemplo, las máquinas— y el que se renueva rápidamente —por ejemplo, la fuerza de trabajo y las materias primas—.

Por último, cabe preguntarse por qué solo el uso de la fuerza de trabajo crea un nuevo valor. En última instancia, se debe simplemente a la definición de valor que Marx utiliza: el valor es un gasto de trabajo. El trabajo incorporado en los medios de producción ya ha sido gastado, por lo que su valor se da de antemano. La fuerza de trabajo tiene la propiedad única de crear valor de nuevo a medida que se agota.

CAPÍTULO IX

En este capítulo se introduce el concepto de tasa de plusvalor —tasa de explotación—. Aunque la totalidad del capital adelantado parece aumentar en el proceso de valorización, en realidad es solo la parte variable la que aumenta (pp. 320-2). La relación entre el plusvalor y el capital total adelantado —la tasa de ganancia— es importante, pero Marx la deja de lado por ahora (p. 323), para definir la tasa de plusvalor, que es «la relación entre el plusvalor y el capital variable» (p. 324). Esto es lo mismo que la relación entre el trabajo excedente —el tiempo de trabajo empleado más allá del suficiente para reemplazar el valor de la fuerza de trabajo del trabajador— y el trabajo necesario —el tiempo de trabajo empleado en reemplazar el valor de la fuerza de trabajo, es decir, el número de horas socialmente necesarias

fuerza de trabajo es, por lo tanto, una parte del capital —y, por lo tanto, comparte el destino del capital, por ejemplo, cuando una empresa quiebra—.

para producir los medios de subsistencia— (pp. 324-5). Por lo tanto, el plusvalor representa simplemente una parte del tiempo de trabajo del trabajador.

Se pueden omitir las páginas 327-39. Las páginas 327-9 dan ejemplos meramente numéricos, las páginas 329-32 exponen una manera diferente de calcular la relación entre el trabajo necesario y el excedente en términos de porciones del producto, y las páginas 333-8 discuten contra la teoría de que la ganancia solo se produce en la última hora de trabajo propuesta por Nassau Senior.

CAPÍTULO X

Aquí Marx argumenta que la duración de la jornada laboral no puede determinarse analíticamente. Se establece dentro de los límites del tiempo de trabajo necesario —el mínimo— y del máximo fisiológico y social que puede sostenerse (p. 341). El capitalista exige todo lo posible, el obrero exige una jornada laboral más corta. Así, entre estos límites, es la lucha entre el capital y el trabajo, la clase capitalista y la clase obrera, la que determina la duración de la jornada de trabajo. En la segunda sección, Marx argumenta que solo cuando la producción es por valor de cambio surge la «sed ilimitada de plustrabajo», porque antes de esto la demanda de plustrabajo está limitada por las necesidades de la clase explotadora. El resto del capítulo se centra en la lucha por la duración de la jornada laboral. Marx señala la tendencia del capital a alargar la jornada laboral tanto como sea posible, mucho más allá de los límites de la resistencia del trabajador, de modo que la fuerza de trabajo se debilite. Señala que esto sucede aunque parezca que al capitalista le interesa limitar la explotación del trabajo para no socavar la fuerza de trabajo en el futuro (pp. 376-7), pero en realidad el capital no hace nada debido a la población sobrante, que proporciona

constantemente nuevos trabajadores, y porque la competencia entre capitalistas impone tales prácticas a cada capitalista si quiere competir (p. 381). Por lo tanto, es la lucha de clases la que determina la duración de la jornada laboral. El grueso del capítulo se centra en la legislación que ha regulado la jornada laboral. Hasta el siglo XIX esta legislación fue impuesta por el capital para tratar de alargar la jornada laboral (pp. 382-9), aunque la duración establecida fue inferior a la que se hizo normal en el siglo XIX. En el siglo XIX, la legislación fue el resultado de la lucha de los trabajadores —explotando las divisiones dentro de la clase capitalista y entre capitalistas y terratenientes—, pero incluso las conquistas legislativas fueron erosionadas por los empleadores. Por lo tanto, los trabajadores tuvieron que luchar tanto por la aplicación como por la legislación inicial.

CAPÍTULO XI

El capítulo dedicado a la jornada de trabajo describe los intentos del capital de aumentar la cantidad de trabajo excedente mediante la prolongación de la jornada de trabajo. Este capítulo ordena algunos cabos sueltos. Marx establece que la masa total de plusvalor producida es igual al capital variable adelantado multiplicado por la tasa de plusvalor (p. 418). En segundo lugar, señala que existen límites en la medida en que el capital puede compensar una reducción del capital variable adelantado —empleando menos trabajadores— mediante un aumento de la tasa de explotación —alargando la jornada de trabajo— (p. 420). En tercer lugar, señala que si el valor de la fuerza de trabajo y la tasa de explotación son fijos, entonces la masa de plusvalor producida es proporcional al capital variable adelantado (p. 421). Marx señala: «Esta ley contradice claramente toda experiencia basada en las apariencias inmediatas» (pues en la práctica los capitales reciben ganancia en proporción al capital total

dispuesto, la tasa de ganancia). Es evidente que esta aparente contradicción tendrá que ser resuelta, pero no mediante una «abstracción violenta» —es decir, afirmando que no hay contradicción sin un análisis exhaustivo—, o abandonando la ley regulativa por la apariencia —como hace la economía vulgar—. Marx pospone la tarea hasta el tercer tomo.

Para ser capitalista es necesario tener una cierta cantidad mínima de dinero que pueda servir como capital —es decir, lo mínimo para traer de vuelta suficiente plusvalor para vivir del trabajo de otros— (p. 422).

A medida que el capital toma el mando de la producción, el capitalista dirige el trabajo del trabajador, y la relación de capital —la relación entre capital y trabajo— se convierte en una relación coercitiva (p. 424). Al principio, el capital no cambia los métodos de producción heredados del pasado. La producción de plusvalor mediante la prolongación de la jornada de trabajo era tan eficaz en las formas de producción antiguas como en las nuevas. (p. 425) Por último, cuando el capital se apodera de la producción, se produce una «inversión». El trabajador deja de ser el sujeto del proceso de trabajo y el dueño de la máquina y es el capital el que se convierte en el sujeto del proceso de valorización, de modo que la máquina deviene dueña del trabajador (p. 425).

CAPÍTULO XII

En este capítulo se introduce el concepto de plusvalor relativo. El plusvalor puede aumentarse no solo alargando la jornada de trabajo, sino igualmente, con una duración dada de la jornada de trabajo, reduciendo la duración del período de trabajo necesario. Aunque en la práctica esto se hace a menudo pagando la fuerza de trabajo por debajo de su valor, Marx está asumiendo que todas las mercancías se intercambian a su valor por ahora, por lo que esta posibilidad

debe dejarse de lado (pp. 429-31). Por lo tanto, el tiempo de trabajo necesario solo puede reducirse reduciendo el valor de la fuerza de trabajo, es decir, la cantidad de tiempo de trabajo necesario para producir los medios de subsistencia del trabajador. Esto, a su vez, depende de un aumento de la productividad del trabajo. Por lo tanto, «las condiciones de producción de su trabajo, es decir, su modo de producción, y el proceso de trabajo mismo, deben ser revolucionados» (p. 431): el capital ya no puede tomar el modo de producción como dado (p. 432).² Esto lleva a Marx a distinguir el plusvalor absoluto «que se produce por el alargamiento de la jornada de trabajo» del plusvalor relativo «que surge de la reducción del tiempo de trabajo necesario» (p. 432).

¿Cómo se produce el plusvalor relativo? No puede ser producido directamente por un solo capitalista, ya que depende de una reducción en el tiempo necesario para producir los medios de subsistencia del trabajador y, por lo tanto, implica que un gran número de capitalistas mejoren sus métodos de producción. Así, el plusvalor relativo se produce por el desarrollo generalizado de la productividad del trabajo en aquellas industrias que suministran los medios de subsistencia o los medios de producción de los medios de subsistencia. Por lo tanto, las mejoras en la productividad del trabajo en las industrias que producen bienes de «lujo» no afectan a la tasa de plusvalor, simplemente abaratan los bienes de consumo de los capitalistas, (p. 432).

Las mejoras en la productividad no benefician tanto al capitalista que las introduce como benefician a todos los capitalistas juntos. Si se mejora la productividad del trabajo en la panadería, de modo que el pan se abarata y los salarios monetarios se reducen correspondientemente, las ganancias

2. Una caída en el valor de la fuerza de trabajo no significa una caída en el salario real, sino más bien una reducción en el tiempo requerido para producir los medios de subsistencia.

se acumulan para todos los capitalistas, no solo para los pañaderos. «Las tendencias generales y necesarias del capital deben distinguirse de sus formas de aparición» (p. 433).

De hecho, es la competencia la que impulsa a cada capitalista individual a aumentar la productividad del trabajo. Si un capitalista puede mejorar los métodos de producción y, por lo tanto, producir con menos tiempo de trabajo que el socialmente necesario en ese momento, entonces puede obtener ganancias adicionales, ya que el precio seguirá correspondiendo a los viejos métodos de producción. A medida que otros capitalistas introduzcan el nuevo método de producción, el precio caerá y las ganancias adicionales se erosionarán. Aquellos capitalistas que se aferren a los viejos métodos de producción verán sus ganancias eliminadas por completo porque ahora producen con más tiempo de trabajo que el socialmente necesario.

Así, todo capitalista buscará mejorar la productividad del trabajo para aumentar sus ganancias, o para defender sus ganancias de la erosión competitiva. A corto plazo, las ganancias adicionales producidas se acumularán para el capitalista que introdujo la nueva técnica. Pero pronto la competencia erosionará esta ganancia adicional y el precio de la mercancía caerá. Si esta mercancía entra en la producción de los medios de consumo de los obreros, o entra directamente en su consumo, la caída del precio reducirá el valor de la fuerza de trabajo y, por lo tanto, el tiempo de trabajo necesario y, por lo tanto, aumentaría la tasa de plusvalor para todos los capitalistas. Si se trata de un artículo de lujo, el coste de vida de los capitalistas disminuirá, pero no habrá aumento del plusvalor (pp. 433-7).

Es importante entender que la obtención de ganancias adicionales por parte de un capitalista individual que introduce un método de producción mejorado no es lo mismo que la producción de plusvalor relativo, que involucra al sistema

capitalista en su conjunto. En particular, el capitalista que produce bienes de lujo puede obtener una ganancia adicional, pero no contribuye a aumentar el plusvalor relativo. Así, el capitalista individual busca economizar en trabajo, reducir la cantidad de trabajo necesario para fabricar su producto. Sin embargo, la consecuencia del avance constante de la productividad para el sistema en su conjunto es un «abaratamiento del trabajador», una reducción del valor de la fuerza de trabajo y, por lo tanto, un aumento del plusvalor. De este modo, el plusvalor puede aumentarse no solo prolongando la jornada de trabajo, sino también, a medida que el capital transforma los métodos de producción, aumentando la productividad del trabajo.

CAPÍTULOS XIII-XV

Estos tres capítulos tratan de la transformación progresiva del modo de producción llevada a cabo a medida que el capital se apoderaba de la producción. Es esta transformación progresiva la que conduce al aumento constante de la productividad del trabajo y, por lo tanto, a la producción de plusvalor relativo. Por lo tanto, estos tres capítulos esbozan el fundamento material de la producción de plusvalor relativo, es decir, el desarrollo de las relaciones sociales de producción a las que corresponde la producción de plusvalor relativo.

El capítulo 13 trata de la «cooperación», que es la base de toda la producción capitalista: la reunión de un gran número de trabajadores bajo el mando de un solo capitalista (p. 439). Este es a la vez el fundamento lógico y el punto de partida histórico de la producción capitalista. Inicialmente, el capital simplemente aumenta la escala de la producción artesanal. Este aumento de escala tiene sus efectos: 1) las diferencias entre los trabajadores individuales se igualan, de modo que el trabajo llega a tener desde el principio un

«carácter socialmente medio» (pp. 440-1). 2) El aumento de escala «produce una revolución en las condiciones objetivas del proceso de trabajo», por ejemplo, los edificios se transforman y las economías de escala reducen los costes de producción «incluso antes de que el proceso de trabajo mismo se vea afectado» (pp. 441-2). La cooperación hace posible los avances en la productividad, pero los trabajadores solo pueden cooperar si se unen, por lo que la escala de la cooperación depende del tamaño del capital en manos del capitalista que debe combinar trabajadores y medios de producción (pp. 443-8). Además, la cooperación hace que el sometimiento del trabajo al capital ya no sea algo accidental, sino que lo convierte en una «condición real de producción» (p. 448), ya que solo el capital puede reunir a los trabajadores —en una sociedad capitalista—. Así, «el trabajo de dirigir, supervisar y ajustar se convierte en una de las funciones del capital» (p. 449). Pero el control capitalista es también una función de la explotación del proceso de trabajo y en ambas funciones la forma de control capitalista es «despótica» (pp. 449-50). El aumento de la productividad que se hace posible con la cooperación, porque solo aparece con la subordinación del trabajo al capital, parece ser el producto del capital mismo: la fuerza productiva del trabajo colectivo aparece como una «fuerza productiva inherente al capital» (p. 451). La cooperación capitalista no es más que una forma social de cooperación, pero es la forma fundamental del modo de producción capitalista (pp. 452-4).

En el capítulo 14 se examina con cierto detalle el desarrollo de la manufactura, la forma de cooperación basada en la división del trabajo. El período de fabricación se extiende desde mediados del siglo XVI hasta finales del siglo XVIII. Marx examina de cerca el desarrollo del proceso de trabajo manufacturero a partir de la artesanía en la que se basa. La manufactura reúne a trabajadores específicos en un solo lugar y divide el proceso de producción en una serie de tareas

distintas. De este modo, divide las competencias de la producción artesanal para dar una mano de obra compuesta por obreros con especializaciones muy limitadas, por un lado, y trabajadores no cualificados, por otro.³ Marx contrasta la división del trabajo en el taller, en el que la asignación de tareas y la regulación del trabajo son planificadas y ejecutadas por una sola voluntad, la del capitalista, con la división del trabajo en la sociedad, donde solo a través del intercambio de productos como mercancías se pone en contacto el trabajo de diferentes formas. La división social del trabajo, ya sea que adopte la forma del intercambio de mercancías o de la comunidad primitiva, etc., es común a muchas formas de sociedad. La forma manufacturera de la división técnica del trabajo es específicamente capitalista.⁴

La manufactura sigue basándose en las habilidades transmitidas desde la época de la artesanía, fragmentando y racionalizando los métodos de producción artesanal. Como tal, está limitado en las posibilidades de aumento de la productividad que abre. Sin embargo, la manufactura no solo conduce a la extrema especialización del trabajo, sino también a la extrema especialización de las herramientas, y a partir de ella se desarrolla la máquina (pp. 486-91). Así, el capítulo 15 se centra en la forma más desarrollada de producción capitalista, basada en la máquina. Marx discute el desarrollo de la maquinaria sobre la base de la división manufacturera

3. Esto es importante, y de nuevo pone de manifiesto el carácter sociológico del enfoque de Marx: para Marx la manufactura no es un desarrollo técnico que implica el desarrollo de métodos de producción apropiados a diferentes capacidades, sino que es un desarrollo social del proceso de trabajo, bajo el dominio de determinadas relaciones sociales, que implica la creación de determinados tipos de capacidades.

4. Obsérvese que los términos comúnmente utilizados división social y técnica del trabajo no implican que la división técnica del trabajo no sea también un fenómeno social.

del trabajo (sección 1). En la maquinaria, el carácter cooperativo del trabajo se integra en el instrumento mismo del trabajo, la máquina (p. 508). La maquinaria hace posible la expansión del empleo de mujeres y niños (p. 517), impone un mayor alargamiento de la jornada laboral (pp. 526-33), conduce a la intensificación del trabajo, que es el corolario inevitable de la reducción de la jornada laboral, ya que los capitalistas intentan acumular más mano de obra en el menor tiempo —generando así una nueva presión para una jornada laboral más corta— (pp. 533-42).

A continuación, Marx analiza el desarrollo de las relaciones sociales en el seno de la fábrica: la nueva forma de división del trabajo que aparece, la descualificación del trabajo, la dominación del hombre por la máquina, la separación del trabajo intelectual del manual, la disciplina rígida (pp. 542-53), el uso de la máquina como arma en la lucha del capital contra el trabajo, y la ilusión del obrero de que es la máquina, y no el capital, la que le oprime (pp. 553-64). A continuación se produce un largo debate sobre el impacto de la introducción de la maquinaria en el empleo: puede dejar sin trabajo a los trabajadores. Aunque el aumento de la acumulación crea más puestos de trabajo, incluso cuando los trabajadores pueden conseguir un nuevo empleo, su situación se vuelve inestable: entran y salen del trabajo, cambian de ocupación, etc. Las fluctuaciones cíclicas se vuelven importantes (pp. 564-88). Por último, Marx examina el impacto más amplio de la gran industria en la sociedad: en la manufactura, la artesanía y la industria doméstica que se transforman, cuando no son eliminadas por la competencia, en respuesta a la creciente demanda industrial de sus productos, de modo que presentan condiciones laborales aún peores que la propia industria. Marx examina brevemente el impacto en la educación (pp. 613-5), en la familia (pp. 620-1) y en la agricultura.

CAPÍTULO XVI

Este breve capítulo resume la discusión del plusvalor absoluto y relativo. En primer lugar, Marx señala que, bajo el sistema fabril, el producto se convierte en el «producto conjunto de un trabajador colectivo» en lugar de un producto individual. De este modo, la definición de trabajador productivo se amplía para abarcar a todos aquellos que, aunque no trabajen directamente sobre el producto, forman parte del trabajador colectivo. Por otro lado, la definición del trabajador productivo también se vuelve más estrecha. Puesto que la producción capitalista es la producción de plusvalor, solo son productivos los trabajadores que producen plusvalor y, por lo tanto, contribuyen a la autovalorización del capital.

Marx vuelve entonces al concepto de plusvalor absoluto. La producción de plusvalor absoluto es la prolongación de la jornada de trabajo más allá del punto de trabajo necesario. «Constituye la base general del sistema capitalista y el punto de partida para la producción de plusvalor relativo».

La producción de plusvalor relativo implica acortar el tiempo de trabajo necesario revolucionando los métodos de producción. Por lo tanto, el plusvalor relativo depende del desarrollo de los métodos capitalistas de producción y de la subsunción real del trabajo bajo el capital —en el que el trabajador está subordinado por los mismos métodos de producción: la maquinaria— que se desarrolla a partir de la subsunción formal del trabajo —en el que el capital ha tomado el control del proceso de trabajo pero aún no lo ha transformado—.

Aunque que la producción de plusvalor absoluta es característica cuando el trabajo solo ha sido subsumido formalmente, todavía continúa con la subsunción real y la producción de plusvalor relativo.

En algunos aspectos, no se puede distinguir el plusvalor absoluto del relativo: todo plusvalor es a la vez absoluto y relativo. Sin embargo, la distinción es significativa cuando consideramos la necesidad de aumentar el plusvalor: el capitalista tiene entonces que elegir entre alargar la jornada de trabajo o aumentar la productividad o la intensidad del trabajo.⁵

CAPÍTULO XVII

Se puede omitir este capítulo, que considera una serie de ejemplos en los que Marx explora la relación entre las variaciones en la duración de la jornada laboral, la intensidad del trabajo y la productividad del trabajo, por un lado, y la tasa de plusvalor, por el otro. En el capítulo, Marx deja claro que considera que es muy posible que los salarios aumenten si la productividad aumenta —lo que desmiente la afirmación de que Marx consideraba inevitable una disminución progresiva del nivel de vida: la «tesis del empobrecimiento»—.

La cuestión es que a medida que aumenta la productividad, el valor de la fuerza de trabajo disminuye porque disminuye el tiempo de trabajo necesario para producir el consumo del trabajador. Sin embargo, el precio del trabajo —el salario— puede caer menos que esto, en cuyo caso el nivel de vida de los trabajadores aumentará al mismo tiempo que aumenta la tasa de plusvalor —en este sentido, los trabajadores y los capitalistas «comparten» los beneficios del avance de la productividad—.

5. El aumento de la intensidad del trabajo, en algunos sentidos, se sitúa entre el aumento de la productividad —plusvalor relativo— y la prolongación de la jornada de trabajo —plusvalor absoluto—, porque el trabajo intensificado cuenta como una mayor cantidad de trabajo simple.

CAPÍTULO XVIII

Esta breve nota contrasta la fórmula de Marx para la tasa de plusvalor (P/V) con la de la economía política clásica. Debido a que este último no tenía ningún concepto del valor de la fuerza de trabajo o del capital variable, los clásicos definieron la tasa de plusvalor como la participación del plusvalor en el producto. Esto tergiversa el grado de explotación del trabajo, conduce a la suposición de una jornada de trabajo de duración determinada y oculta el «carácter específico de la relación capital», dando en cambio la impresión de que capitalistas y trabajadores participan en el producto.

CAPÍTULO XIX

En este capítulo se examina la forma del salario, en la que el valor de la fuerza de trabajo aparece en forma de salario por el trabajo, y así hace aparecer que al trabajador no se le paga por su fuerza de trabajo, sino por el trabajo que ha realizado. Así, al igual que con el fetichismo de la mercancía, encontramos que las apariencias son muy diferentes de la realidad. Esta forma de apariencia es fundamental para la ideología de la sociedad capitalista, pues en ella todo trabajo aparece como trabajo remunerado (p. 680).

CAPÍTULOS XX-XXII

Dentro de la forma salarial hay una serie de variantes. En el capítulo 20 se examina la variante de los salarios por tiempo, que es especialmente apropiada para el trabajo a tiempo parcial y para alargar la jornada laboral a través de las horas extraordinarias. En el capítulo 21 se examinan los salarios a destajo, que se consideran simplemente una forma convertida de los salarios por tiempo, especialmente apropiados

para el modo de producción capitalista debido a su uso para intensificar el trabajo. En el capítulo 22 se examinan las diferencias salariales entre países. Esto es importante para el debate sobre las relaciones económicas internacionales. Marx sostiene que, al tener en cuenta los diferentes niveles salariales nacionales, debemos tener en cuenta las condiciones sociales del trabajo en los diferentes países: el nivel históricamente desarrollado de las necesidades de los trabajadores, el precio de los artículos de primera necesidad, el grado en que se utiliza el trabajo de las mujeres y los niños, la duración de la jornada laboral, la productividad y la intensidad del trabajo. Dado que la productividad y la intensidad del trabajo varían de un país a otro, los tiempos de trabajo no pueden compararse directamente a través de las fronteras nacionales. Por lo tanto, las materias primas no tienen un valor internacional común. En consecuencia, los capitales de los países con alta productividad e intensidad de trabajo pueden apropiarse de superganancias a través del comercio internacional, vendiendo sus mercancías en el extranjero a precios superiores al valor nacional en el país proveedor, pero inferior al del país comprador. Por último, los salarios altos no deben equipararse con un menor nivel de explotación. Dado que los salarios más altos corresponden a un mayor grado de desarrollo de las fuerzas productivas y, por lo tanto, a una mayor intensidad y productividad del trabajo, los salarios más altos corresponden más característicamente a una mayor tasa de explotación.

La acumulación de capital

Ahora comenzamos a salir del «proceso inmediato de producción». Quizás sea una buena idea en este punto mirar hacia atrás en la lectura. Marx comenzó examinando la mercancía y la relación mercantil como la relación social entre los propietarios de mercancías. Examinó el dinero como una forma desarrollada de valor surgida del intercambio, y luego

introdujo el concepto de capital, valor autovarolizante. El concepto de capital llevó entonces a Marx más allá de la relación mercantil y de las relaciones de intercambio. Partiendo de la relación entre capitalista y obrero como una relación de intercambio entre propietarios de mercancías, Marx se movió detrás de esta relación hacia la esfera de producción en la que el capitalista ponía a trabajar al trabajador. A continuación, analizó en detalle la producción de plusvalor en el proceso inmediato de producción, donde la relación entre obrero y capitalista ya no es una relación de igualdad entre propietarios de mercancías, sino una relación de explotación en la que el capital busca maximizar el plusvalor del que se apropia. Marx distinguió el proceso de trabajo del proceso de valorización y argumentó que la producción capitalista es una combinación de los dos en la que es la valorización la que está al mando. A continuación, examinó el plusvalor absoluto y su producción mediante la prolongación de la jornada de trabajo. Después, se refirió al plusvalor relativo y a su producción revolucionando los medios de producción. Esto lo llevó a examinar con gran detalle la forma en que el control capitalista del proceso de producción transforma la producción como un proceso social y técnico en la búsqueda del plusvalor relativo. Finalmente, Marx hizo una digresión sobre los salarios, argumentando que los salarios son la forma de aparición del precio de la fuerza de trabajo en la que parece que todo el trabajo está pagado. Es, pues, una forma de fetichismo, al igual que la forma de valor, en la que se oculta la realidad.

Hasta ahora, el análisis de la producción de plusvalor se ha centrado simplemente en un período de producción. Sin embargo, una vez que se ha producido el plusvalor y se ha incorporado al capital original, se vuelve a colocar el nuevo capital ampliado. Así, la producción capitalista tiene una dinámica fundamental, la dinámica de la acumulación, en la que la escala de la producción capitalista se expande

constantemente. Es la dinámica de la acumulación la que gobierna el desarrollo de la sociedad capitalista, ya que no es simplemente una expansión cuantitativa. La creciente escala de acumulación también produce cambios cualitativos. El concepto de acumulación de capital es, por lo tanto, central para la comprensión de Marx del desarrollo histórico, de las «leyes del movimiento», de la sociedad capitalista

CAPÍTULO XXIII

Pasamos ahora a la acumulación. En una nota introductoria a la séptima parte, Marx señala el carácter abstracto de esta discusión inicial. Define la circulación del capital, en la que el capital pasa a través de sus diversas formas: el dinero se transforma en medios de producción y la fuerza de trabajo en circulación. Los medios de producción y la fuerza de trabajo se convierten en productos, que incorporan el capital original más el plusvalor, en la producción. A continuación, los productos se venden en la esfera de la circulación, con el objetivo de realizar el capital original más el plusvalor para volver a lanzar el capital mediante la compra de más medios de producción y fuerza de trabajo. El resto del análisis de *El Capital* se formula dentro de este marco.

Por el momento, Marx simplifica el análisis de la acumulación haciendo dos supuestos fundamentales. En primer lugar, hace abstracción de la esfera de la circulación y supone que todas las mercancías se venden, sin ninguna dificultad —ni costes de venta—, a su valor. Obviamente, se trata de una suposición muy restringida, ya que la circulación es una parte tan importante del ciclo de acumulación como lo es la producción. Se extiende en el tomo II, que trata de la producción y la circulación. En segundo lugar, Marx asume que solo hay capitalistas y trabajadores, ignorando las diferentes formas de capital, ignorando así la renta, el interés, el dinero

y el sistema de crédito. Este supuesto se supera en el tomo III cuando se discute la división del plusvalor entre capitalistas individuales, y entre ganancias, renta e interés. Así, Marx centra su atención en una sola fase del proceso de acumulación. Es muy importante el hecho de que en el análisis de los tomos I y II Marx no considere la división del plusvalor entre los diferentes capitalistas, sino que solo considere la relación total entre el capital y el trabajo. Marx, en la mayor parte de su análisis, ignora el hecho de que hay muchos capitales, cada uno independiente de los demás, para llevar a cabo el análisis a nivel del capital en general.⁶

Los supuestos dados en el tomo I deben tenerse en cuenta al leer el análisis de la acumulación que aquí se presenta. La superación de estos supuestos en los tomos II y III modifica considerablemente el relato. ¡Cuidado con aquellos que intentan aplicar el análisis del tomo I directamente al mundo real!

En el capítulo 23 se examina el caso de la reproducción simple. En primer lugar, la reproducción no es más que otra forma de concebir la producción (p. 711). Si el plusvalor, que «adquiere la forma de una renta que surge del capital» (p. 712) es consumido por el capitalista, entonces el capital dispuesto en el período siguiente no cambiará: se trata de una reproducción simple, en la que no hay cambio de escala porque el plusvalor se consume en lugar de reinvertirse. Sin embargo, considerar el proceso como un proceso de

6. Aunque la existencia de muchos capitales está implícita, por ejemplo, en su introducción de la competencia entre capitales en varios puntos del análisis. Implícitamente, por supuesto, tal competencia siempre se asume en el argumento, ya que es solo a través de la competencia que la ley del valor se impone a los capitales particulares, y por lo tanto puede ser supuesta al nivel del capital en general. Sobre los conceptos de capital en general y muchos capitales, véase R. ROSDOLSKY, *The Making of Marx's Capital*, pp. 41-50, y la reseña de Ben Fine en *Capital&Class* 6.

reproducción introduce algunos cambios en nuestra comprensión del mismo. De este modo queda claro que al obrero se le paga una parte de su propio producto, aunque esta transacción «esté velada por la forma mercancía del producto y la forma dinero de la mercancía». Así, «el capital variable no es, pues, más que una forma histórica particular de aparición del fondo destinado a proporcionar los medios de subsistencia...».⁷ Solo cuando el proceso se ve en el contexto de la reproducción se hace evidente y desaparece la idea de que el capital variable es adelantado por el capitalista. Incluso si el capitalista adelantó el capital variable en primer lugar, no pasa mucho tiempo antes de que el capitalista haya consumido todo su capital original, de modo que todo lo que queda es plusvalor capitalizado.

Vemos así que la confrontación entre el capital y el trabajo, que apareció originalmente como el punto de partida de la producción capitalista, es de hecho su resultado: la producción capitalista es de hecho la producción de capital en un polo y del trabajador libre en el otro. Cuando consideramos la reproducción del sistema como un todo, incluso el consumo individual del trabajador se convierte en parte de la reproducción del todo, ya que consiste en la reproducción de la fuerza de trabajo —aunque en una sociedad capitalista, al menos, esta reproducción se deja al propio deseo del trabajador de reproducirse a sí mismo—. Dado que en este consumo el trabajador consume sus medios de subsistencia, tiene que volver de nuevo al mercado de trabajo como trabajador asalariado.

Así, el obrero es un «apéndice del capital» tanto como lo es la máquina, siendo su independencia una independencia de cualquier capitalista en particular, pero no de la clase

7. Obsérvese de nuevo el concepto de «forma» que se utiliza para conceptualizar el carácter históricamente específico de un proceso social particular.

capitalista en su conjunto. Finalmente, después de una larga cita, Marx resume: «El proceso capitalista de producción, por lo tanto, considerado como un proceso total, conexo, es decir, un proceso de reproducción, produce no solo mercancías, no solo plusvalor, sino que también produce y reproduce la relación capitalista misma: por un lado, el capitalista, por el otro, el trabajador asalariado» (p. 724).

CAPÍTULO XXIV

Marx considera ahora la reproducción en una escala creciente a medida que el plusvalor se convierte en capital: «El empleo del plusvalor como capital, o su reconversión en capital, se llama acumulación de capital» (p. 725). La acumulación de capital implica que los medios de producción y los medios de subsistencia que deben ser adquiridos por el plusvalor reinvertido han sido efectivamente producidos, por lo que la acumulación depende de una cierta composición física de la producción —Marx examina esto con más detalle a través de sus «esquemas de reproducción» en el tomo II—. Marx continúa analizando las implicaciones del hecho de que la clase obrera es empleada por el capital, el cual es el producto de su propio trabajo excedente. Argumenta que el significado real de las leyes de la propiedad privada —«leyes de apropiación»— (p. 729) basadas en la producción y circulación de mercancías está invertido. Originalmente, la propiedad se desarrolla como propiedad en el producto del propio trabajo y el intercambio es el intercambio de equivalentes. Sin embargo, cuando el capitalista y el obrero se enfrentan, aunque todo intercambio siga obedeciendo a las leyes del intercambio de mercancías, la relación en su conjunto es una relación en la que el capital es «en sí mismo solo una parte del producto del trabajo que ha sido apropiado sin equivalente» que es reproducido, con un excedente, por su productor. De este modo, la forma de la relación entre capitalista y obrero —la

forma de intercambio— se convierte en una mera «aparición» —que solo tiene alguna realidad si restringimos nuestra atención a la circulación—. El contenido de la relación es muy diferente, ya que sobre la base del intercambio igualitario en la esfera de la circulación, el capitalista es capaz de apropiarse del trabajo sin equivalente en el proceso en su conjunto. Así, la verdadera ley de la apropiación capitalista es la inversa de la ley formal que sigue siendo la ley de la apropiación —ley de propiedad— de la producción de mercancías. Si solo nos centramos en los compradores y vendedores individuales —es decir, en la circulación— se oculta esta realidad, ya que dentro de la circulación no hay ninguna base para la relación de clase entre capitalistas y trabajadores que está en la raíz de la apropiación capitalista (pp. 732-3).⁸

La segunda sección se refiere brevemente a la concepción errónea que los economistas políticos tenían de la reproducción: creían que todo plusvalor se convertía en fuerza de trabajo, ya que los capitalistas lo consumían improductivamente al contratar más retenedores, etc., o a medida que lo empleaban para la acumulación al contratar trabajadores productivos —de plusvalor—. Marx señala que este no es el caso: el capital adicional tiene que ser dispuesto para comprar tanto fuerza de trabajo como medios de producción para que entre en el proceso de acumulación. Volverá a esta ilusión más tarde.

En la tercera sección, Marx examina el desarrollo del concepto de ahorro y consumo de los capitalistas. Esta es una sección interesante porque contiene una extensa discusión de la forma en que la motivación del capitalista se desarrolla

8. Marx argumenta que es solo como clase que aparece la explotación del trabajo por el capital —ya que un individuo en particular no está necesariamente empleado por el capital que representa su propio trabajo pasado— y que las clases no pueden ser conceptualizadas sobre la base del intercambio de mercancías.

históricamente, y de la forma en que la concepción de los economistas políticos sobre el capitalista se ha desarrollado correspondientemente. En las primeras etapas de la acumulación, el capitalista se vio obligado a ser avaro y abstemio, y la economía política lo contrastó con el aristócrata desenfrenado y ocioso que malgastaba el capital en el consumo, por lo que todo consumo por parte del capitalista era visto como una traición a su deber capitalista. Más tarde, a medida que avanza la acumulación, se hace posible, e incluso necesario, que aumente el consumo capitalista. A medida que el capitalista se enfrentó, a partir de 1848, a la clase obrera, más que al terrateniente, la economía vulgar vino a reemplazar a la economía política —para Marx la economía vulgar es una reacción puramente apologética de las superficialidades de la sociedad capitalista, mientras la economía política es un intento genuinamente científico, aunque todavía burgués, de comprenderla—. De repente, en lugar de considerar la acumulación como el deber sagrado del capitalista, el medio por el cual seguía siendo capitalista, se convierte en un acto de abnegación, de abstinencia del consumo, de modo que la ganancia pasa a ser vista como la recompensa de esta abnegación. Para criticar este punto de vista, Marx simplemente señala que la reproducción en una escala creciente —y, por lo tanto, la «abstinencia» del consumo— es característica en las formaciones económicas de muchos tipos de sociedad sin que esas sociedades tengan capital: la abstinencia es una característica universal de la reproducción expandida, mientras que el capital es una categoría económica particular y una relación social.

Dada la velocidad a la que los capitalistas consumen el plusvalor, la tasa de acumulación dependerá de la magnitud del plusvalor y, por lo tanto, de los factores que determinan esa magnitud. Marx discute factores tales como forzar los salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo, aumentar la duración y/o intensidad del trabajo —para economizar los

medios de producción— y aumentar la productividad del trabajo. Un aumento en la productividad del trabajo significa que la misma cantidad de bienes cuesta menos. De este modo, el capitalista puede mantener el mismo nivel de vida mientras aumenta la cantidad de plusvalor que se devuelve a la producción. De la misma manera, una magnitud dada de capital puede emplear más trabajadores y medios de producción, y así aumenta tanto la tasa de acumulación física como la de valor. A medida que avanza la acumulación, aumenta el papel del trabajo pasado, en la forma de los instrumentos de trabajo. Al igual que con todas las fuerzas de trabajo, esta fuerza del trabajo pasado llega a aparecer como la fuerza del capital: las cualidades de los medios de producción se atribuyen a la forma social específica en que se enfrentan al trabajo, es decir, al capital.

En la última sección, Marx critica la teoría del fondo de trabajo, que sostenía que solo había un fondo fijo disponible para abastecer a los trabajadores, por lo que la masa salarial total era invariable. Por lo tanto, si un trabajador tuviera un aumento salarial, a otros se les reduciría el salario o perderían sus empleos. Esta teoría presupone tanto que la oferta de los bienes asalariados es fija —y que los trabajadores no pueden invadir el consumo de los capitalistas— como que un número dado de trabajadores proporciona una cantidad dada de trabajo —de modo que un fondo de trabajo dado establece un límite fijo a la acumulación—. Es una teoría que persiste hoy en día.

CAPÍTULO XXV

En este capítulo se investiga más de cerca la acumulación de capital. Marx introduce en primer lugar el concepto de composición del capital. La composición del valor del capital es la proporción en que el capital se divide entre capital

constante y variable. La composición técnica del capital se refiere a la relación física entre los medios de producción y el trabajo en el proceso de producción. La composición orgánica del capital se define como «la composición del valor del capital, en la medida en que está determinada por su composición técnica y refleja los cambios en este último» (p. 762). Esta definición no está del todo clara. Parece que lo que Marx está diciendo es que la composición orgánica es lo mismo que la composición de valor si hacemos abstracción de los cambios en el valor de la fuerza de trabajo o de los medios de producción: es la relación entre los medios de producción y la fuerza de trabajo valorada a precios constantes, y por lo tanto abstrayéndonos de los cambios en la productividad del trabajo en la producción de medios de producción o de la fuerza de trabajo.

Con una determinada composición orgánica del capital, la acumulación de capital implica un aumento del número de trabajadores. Con el tiempo, tal aumento puede superar la oferta de fuerza de trabajo, de modo que los salarios aumenten. Sin embargo, tal aumento de los salarios no afecta a la naturaleza de la explotación o de la acumulación: nunca puede llegar tan lejos como para erosionar por completo el trabajo excedente, por lo que «esta reducción nunca puede llegar tan lejos como para amenazar al sistema mismo». (pp. 769-70). Si el precio del trabajo aumenta lo suficiente como para reducir la tasa de acumulación, entonces la demanda de trabajo cae y la presión sobre los salarios se reduce. Así, «el mecanismo del proceso de producción capitalista elimina los mismos obstáculos que crea temporalmente» (p. 770). Por lo tanto, la tasa de acumulación no está determinada por la oferta de trabajo, sino que son las fluctuaciones en la tasa de acumulación las que determinan la cantidad de fuerza de trabajo explotable. Aquí Marx está discutiendo con aquellos que ven la acumulación como determinada por la tasa de crecimiento de la población. Lo que él argumenta,

en cambio, que es la acumulación la que determina el crecimiento del empleo, es decir, la acumulación es un proceso social que expresa la explotación del trabajo, y no un proceso natural que expresa el crecimiento de la población.

En la segunda sección, Marx considera los cambios en la composición orgánica del capital. La acumulación se asocia con un aumento constante de la productividad del trabajo, y esto a su vez implica un aumento constante en la composición técnica del capital: como consecuencia del aumento de la productividad, cada trabajador convierte más materias primas en productos, mientras que, en consecuencia, la introducción de maquinaria más masiva, etc., para ayudar al trabajador es una causa del aumento de productividad. Finalmente, Marx argumenta que este cambio en la composición técnica del capital se refleja en un aumento en la composición del valor a medida que aumenta constantemente la proporción del capital dispuesta como capital constante.⁹ El proceso de acumulación es un proceso de expansión de la producción capitalista y de aumento de su escala. Esto implica tanto la creciente concentración de los medios de producción en manos de capitalistas cada vez más grandes, como la aparición de nuevos capitalistas que compiten entre sí. Aparte de esta concentración de capital que es el resultado de la acumulación, también hay una centralización del capital a medida que los capitales más rentables se tragan a los menos rentables. La centralización es el resultado de: 1) las economías de escala que permiten a los grandes capitales superar a los pequeños; 2) la intensa competencia entre los capitales más pequeños que lleva a muchos a la ruina; 3) el funcionamiento del sistema crediticio. La centralización, fomentada por el surgimiento del sistema crediticio y de la sociedad anónima, sirve para acelerar la acumulación

9. De hecho, esto supone que los precios de los medios de producción no caen —como resultado del aumento de la productividad— más rápido de lo que aumenta su volumen.

reuniendo masas de capital mucho mayores que las que podrían acumularse con la concentración sola, permitiendo así la creación de grandes empresas, por ejemplo, los ferrocarriles. Por último, la creciente composición orgánica del capital significa que cada vez menos trabajadores son empleados por un determinado tamaño de capital y, en consecuencia, la renovación del viejo capital —es decir, los viejos medios de producción, las máquinas obsoletas— tiende a desplazar a los trabajadores.

En la tercera sección, Marx considera el desplazamiento del trabajo en el curso de la acumulación. Argumenta que una composición orgánica creciente del capital significa que se requiere un capital mayor para mantener un determinado nivel de empleo. Por lo tanto, para mantener el empleo, la acumulación debe ser progresivamente más rápida. Al mismo tiempo, sin embargo, una acumulación más rápida significa un aumento más rápido de la composición orgánica. Por lo tanto —en la medida en que la acumulación no puede ser lo suficientemente rápida como para absorber a toda la población activa— la acumulación misma produce una «población trabajadora relativamente redundante» —es decir, crea desempleo—: esta es la población excedente relativa. Debido a la desigualdad del desarrollo capitalista, este excedente relativo de población se crea constantemente en algunas ramas de la producción, y a menudo se reabsorbe en otras, y esto en una escala cada vez mayor. Este excedente de población es «una condición para la existencia del modo de producción capitalista» como el ejército industrial de reserva que proporciona una masa de fuerza de trabajo disponible independiente del crecimiento natural de la población, y permite que la acumulación proceda de manera desigual. El excedente relativo de población se debe al carácter cíclico del capitalismo desarrollado, asociado con cambios rápidos y desiguales en la composición del capital. Igualmente, el ejército industrial de reserva, debido a la competencia,

obliga a los trabajadores empleados a someterse a un trabajo intensificado, reduciendo así aún más el empleo. Por último, es la expansión y contracción del ejército industrial de reserva lo que regula «exclusivamente» los movimientos generales de los salarios (p. 790). Por lo tanto, la oferta y la demanda de trabajo no son independientes entre sí, sino que ambas son aspectos de la acumulación de capital: la acumulación emplea a los trabajadores y los arroja al mercado de trabajo y «el mecanismo de producción capitalista se encarga de que el aumento absoluto del capital no vaya acompañado de un aumento correspondiente de la demanda general de trabajo» (p. 793). Es decir, si la acumulación agota el ejército de reserva y los salarios aumentan, entonces esto da un estímulo a la creciente composición orgánica del capital que desplaza a los trabajadores para que los salarios retrocedan.

En la cuarta sección se profundiza en el excedente relativo de población. Existen tres formas básicas: la flotante, que se refiere a aquellos trabajadores que están dentro y fuera del trabajo, desplazados por fluctuaciones cíclicas, avances técnicos, trabajadores más jóvenes, etc. En segundo lugar está la forma latente de la población excedente relativa, que se refiere a aquellos trabajadores que están ocupados, pero en sectores atrasados y en malas condiciones, especialmente en la agricultura, y que, por lo tanto, siempre están dispuestos a buscar un empleo alternativo. Finalmente tenemos la forma estancada, dedicada a empleos muy irregulares y en muy malas condiciones —trabajadores eventuales, trabajadores estacionales, etc.—. Por debajo de estas formas, pero como parte del ejército de reserva, están los indigentes, y por debajo de ellos el lumpemproletariado.¹⁰ Marx ve el crecimiento

10. Cabe señalar que Marx ve la forma estancada del ejército de reserva como un «elemento de la clase obrera que se reproduce y se perpetúa a sí mismo» (p. 796). La teoría del excedente relativo de población es también parte de una teoría de la diferenciación interna de la clase obrera.

constante del ejército de reserva y de la pauperización como la contrapartida del proceso de acumulación de capital. «Esta es la ley general absoluta de la acumulación capitalista» (p. 798), aunque Marx añade: «Como todas las demás leyes, su funcionamiento es modificado por muchas circunstancias», por lo que no la considera necesariamente como una ley inevitable o universal. En las dos páginas siguientes se explica el punto general que está en juego aquí: que bajo el capitalismo la acumulación no es para el beneficio del trabajador, sino que es el medio por el cual su posición empeora constantemente —o simplemente en un sentido económico—.

La sección final de este capítulo ilustra la «ley general de la acumulación capitalista» al proporcionar una sucesión de ejemplos del crecimiento de la pobreza y el desempleo en medio de una rápida acumulación, concentración y centralización del capital. Obsérvese que al comienzo de la subsección d (p. 822) Marx se refiere al sector mejor pagado de la clase obrera como su «aristocracia».

El examen de Marx de la acumulación en la parte VII del tomo I une su análisis anterior al relacionar las partes del sistema en un todo interdependiente y dinámico. Así, por ejemplo, la separación del trabajador de los medios de producción y de subsistencia, por una parte, y la confrontación de este trabajador con el capital dinerario, por otra, fueron vistas inicialmente como condiciones previas separadas de la producción capitalista.

El análisis de la acumulación los une y muestra cómo la producción capitalista crea no solo valores de uso, no solo valores, sino también relaciones sociales capitalistas: tanto el capital como el trabajo asalariado son productos de la acumulación de capital. De la misma manera, el crecimiento de la fuerza de trabajo o del mercado no son factores externos a la producción capitalista, sino que son en sí mismos aspectos del proceso de acumulación.

En la parte VIII del tomo I, Marx completa su explicación de la relación social entre el trabajo y el capital examinando los orígenes de esa relación. Así como en el proceso de acumulación el capital y el trabajo libre son los «productos conjuntos» de la producción capitalista, los orígenes de la producción capitalista son buscados por Marx en el proceso social que creó conjuntamente el capital y el trabajo libre. Este es el proceso en el que los obreros —campesinos y artesanos— son desposeídos de sus medios de producción y subsistencia, el proceso de «acumulación primitiva».

CAPÍTULOS XXVI-XXXI

En este capítulo Marx argumenta que no podemos encontrar los orígenes de la producción capitalista simplemente en una suma de dinero, tal vez ahorrada por un trabajador laborioso, ya que el dinero solo puede transformarse en capital a través de la compra de fuerza de trabajo. Por lo tanto, la explotación feudal tuvo que ser transformada en explotación capitalista a través de la desposesión de la población trabajadora. En el capítulo XXVII se examina en detalle la expulsión de la población agrícola de la tierra. El capítulo XXVIII examina el papel del Estado en la creación de una clase obrera sumisa, cuando había que utilizar la fuerza extraeconómica para hacer lo que en una sociedad capitalista desarrollada hace el propio capital (p. 899): «La organización del proceso de producción capitalista, una vez que está plenamente desarrollado, rompe toda resistencia [...] La compulsión muda de las relaciones económicas pone el sello a la dominación del capitalista sobre el trabajador». El capítulo XXIX examina los orígenes de la clase de capitalistas agrícolas en la clase media rural. El capítulo XXX analiza la creación del mercado interno como producto de la expropiación de la masa de la población —que ahora tenía que comprar medios de producción y subsistencia que antes

se habían provisto a sí mismos—. El capítulo XXXI examina la relación entre las actividades capitalistas comerciales y financieras y el ascenso del capitalista industrial —e incluye la famosa cita: «La violencia es la partera de toda vieja sociedad preñada de una nueva. Ella misma es una potencia económica»—. El capítulo resume el tomo I: la acumulación primitiva es la expropiación de la pequeña propiedad privada por el capital, la acumulación capitalista continúa este proceso con la centralización del capital y la socialización del trabajo hasta que «se vuelven incompatibles con su corteza capitalista. Se la hace saltar. Suena la hora postrera de la propiedad privada capitalista. Los expropiadores son expropiados».

Tomo II

El proceso de circulación del capital

El tomo I de *El Capital* comienza con un análisis de la mercancía y del proceso de intercambio, antes de pasar al estudio de la producción como proceso de producción de plusvalor. Ahí, la producción y la circulación se examinan independientemente una de la otra, y la circulación es tratada entre paréntesis. En el tomo II, Marx aborda el papel de la circulación en una sociedad capitalista y examina la relación entre la producción capitalista y la circulación. Gran parte de la discusión es detallada y técnica, y nos la saltaremos.

Pero el argumento básico es fundamental para la explicación de Marx de la sociedad capitalista, y modifica y complementa el análisis del tomo I. La principal preocupación de Marx es mostrar de manera sistemática y rigurosa que la circulación está subordinada a la producción: que las relaciones sociales capitalistas están enraizadas en la producción y no en la circulación; que el papel de la circulación es proporcionar un mecanismo que pueda, a través del intercambio de productos y el funcionamiento de los mercados, asegurar que las mercancías de tipos particulares —es decir, valores de uso particulares— se produzcan en las cantidades y en las proporciones requeridas para la reproducción del sistema.

Así, el mercado sirve para coordinar las diferentes ramas de la producción capitalista: regula la «división social del trabajo» en una sociedad capitalista como en la simple producción de mercancías. La literatura secundaria sobre el tomo II de *El Capital*, y especialmente sobre los «circuitos» del capital, es casi inexistente. Ben Fine, en *Marx's Capital* (cap. 7), hace una breve reseña, al igual que en su artículo: «La circulación del capital, la ideología y la crisis» (*Bulletin of the CSE*, 12 de

octubre de 1975). Este último artículo indica la importancia del análisis para la explicación de Marx de la ideología y de las crisis.

CAPÍTULO I

En los tres primeros capítulos, Marx examina el ciclo del capital desde tres puntos de vista diferentes. Los elementos del ciclo son los mismos en cada caso, pero acercarse a la misma cosa desde diferentes ángulos da una imagen completa del todo, y una comprensión de los tipos de ilusiones a las que puede dar lugar una visión parcial.

El ciclo básico que se examina es el circuito del capital industrial. Este se compone de la compra de fuerza de trabajo y de medios de producción, el acto de producción y la venta de las mercancías producidas en un ciclo que se repite constantemente. Si nos fijamos en el ciclo a partir de una suma de capital dinerario tenemos el circuito del capital dinerario que se ve en el capítulo 1: D-M-FT/MP. P. M'-D'.

En esta fórmula, D es el capital dinerario, M es el capital mercantil —compuesto aquí de medios de producción y fuerza de trabajo—, P es el capital productivo, M' es de nuevo el capital mercantil —ahora compuesto de productos—, D' es de nuevo el capital dinerario. Así, D, M, M', D' son diversas formas de capital, apropiadas a las diversas fases del ciclo del capital industrial. Lo que Marx quiere examinar son estas diferentes formas de capital. Con esto se busca mostrar: 1) que estas diferentes formas de capital no son inherentemente capital, sino que solo se convierten en capital debido a su papel dentro del ciclo en su conjunto. Por lo tanto, ni el dinero ni las mercancías son inherentemente capital. 2) que el ciclo en su conjunto se define como un ciclo del capital porque incluye en su seno el proceso capitalista de producción dentro del cual se produce el plusvalor. Por

ende, es a través de su relación funcional con la producción de plusvalor que el dinero y las mercancías dentro de este circuito funcionan como capital. Marx trata de demostrar esto examinando cada forma de capital a su vez.

La primera etapa del circuito es la compra de mercancías con dinero: D-M. Este acto no es capitalista en sí mismo: es un simple acto de la circulación. Por lo tanto, no hay nada inherente en él que marque D o M como capital. Por lo tanto, lo que hace que este acto sea capitalista, y D y M formas de capital, no es «la forma del acto, sino su contenido material» (p. 24), el hecho de que M está compuesto por medios de producción y fuerza de trabajo en proporciones definidas apropiadas para la producción capitalista. Así, D, toma aquí la forma de capital productivo, capital que puede producir plusvalor. Solo porque el capital dinerario originario se convierte en capital productivo representa una forma de capital, ya que en sí mismo no realiza más que las funciones del dinero: compra un conjunto de mercancías. Así, la suma inicial de dinero sirve como capital debido a su función dentro del ciclo, que es comprar capital productivo y así hacer posible la producción de plusvalor (p. 26).

En la transformación del capital-dinero en capital productivo, el estatus de las dos compras D-FT y D-MP es diferente. Los medios de producción tienen que ser comprados para poner a trabajar la fuerza de trabajo, mientras que la fuerza de trabajo se compra porque es productora de plusvalor. Así, D-FT es el núcleo del circuito, la transacción característica del modo de producción capitalista. Esto último es así no solo por la existencia de trabajo asalariado, es decir, no por la forma de la transacción, sino porque la transacción es el prelude de la producción de plusvalor. Solo cuando la compra de la fuerza de trabajo se convierte en el medio de producir plusvalor —cuando la fuerza de trabajo aparece característicamente como mercancía—, tal compra convierte el dinero

que en ella se convierte en capital dinerario. Por lo tanto, el dinero no se convierte en capital monetario simplemente en virtud de emplear a alguien —por ejemplo, un sirviente— (p. 28). Por consiguiente, D-FT no es más que una fase en el ciclo del capital cuando se ha desarrollado la relación de clase entre el capital y el trabajo —y el trabajador ha sido separado de los medios de producción y de subsistencia—, y «la relación de clase entre el capitalista y el trabajador asalariado, por tanto, existe, se presupone, desde el momento en que los dos se enfrentan en el acto D-FT» (p. 29). Esto es muy importante: significa que el intercambio de dinero por fuerza de trabajo no es una relación entre dos propietarios individuales de mercancías, es decir, que no tiene la forma de intercambio analizada en el tomo I. Es un intercambio entre miembros individuales de dos clases sociales antagónicas. El capitalista llega al mercado como capitalista, no simplemente como un individuo aislado, mientras que el obrero llega como trabajador. Esta relación de clase entre el capital y el trabajo es la base de la producción capitalista y, en consecuencia, la que hace posible la transformación del dinero en capital. (p. 30) Así, las categorías económicas del ciclo del capital revelan, al examinarlas, un conjunto definido de relaciones sociales que subyacen detrás de ellas, y son estas relaciones sociales las que hacen posible que el dinero actúe como capital (pp. 30-1). Así, el ciclo del capital dinerario, en el que el dinero parece generar plusvalor, presupone, al examinarlo, el ciclo del capital productivo, dentro del cual, como veremos, la compra de fuerza de trabajo por el dinero está subordinada a la producción de plusvalor —es decir, el papel del dinero es simplemente reunir los elementos para la producción de plusvalor— (p. 32).

El ciclo presupone también el desarrollo de la producción de mercancías a gran escala (pp. 31-3): el capitalista debe disponer de capital dinerario para empezar, que debe provenir de la venta previa de mercancías. Los obreros deben poder

comprar mercancías con sus salarios si quieren reproducir su fuerza de trabajo. Por lo tanto, la producción capitalista es también la generalización de la producción de mercancías. De este modo, la separación del obrero de sus medios de producción y de subsistencia, que es la base del desarrollo extensivo de la producción de mercancías, se convierte de nuevo en una condición del circuito del capital.

Si nos fijamos en la etapa del capital productivo, vemos que el capitalista pone en marcha los medios de producción y la fuerza de trabajo. Sin embargo, no es su carácter de medios de producción o de fuerza de trabajo lo que convierte a estos factores de producción en capital. Solo se convierten en capital por su papel en la producción de plusvalor. Así, la fuerza de trabajo no es más que una mercancía en manos del obrero, que únicamente deviene capital cuando es comprada por el capitalista, mientras que los medios de producción solo funcionan como capital cuando se combinan con la fuerza de trabajo. De ahí que, una vez más, solo las relaciones sociales históricamente desarrolladas, en las que el capitalista monopoliza los medios de producción y de subsistencia y, por tanto, se enfrenta al trabajo libre, otorguen a la fuerza de trabajo y a los medios de producción —«capital productivo»— su carácter de formas de capital (p. 35).

La producción capitalista termina con las mercancías. Como resultados de la producción capitalista, éstos son la forma del capital mercantil. Una vez más, no hay nada en las mercancías mismas, o en su venta, que las convierta en capital. Son capital por su papel en el ciclo del capital como forma corporal del capital valorizado: capital más plusvalor. Del mismo modo que el capital-dinero originario era una forma de capital porque prefiguraba el proceso de producción de plusvalor, así el capital mercantil es una forma de capital porque lo expresa (p. 37). La venta de las mercancías que componen el capital mercantil es una realización del valor

de capital y del plusvalor incorporado en esas mercancías. Mientras que el capital está en forma de capital mercantil, a la espera de un vendedor en el mercado, no está creando nuevo valor y, por lo tanto, no está creando plusvalor. Así, la cantidad de plusvalor que un capital puede «producir» en un tiempo determinado depende de la cantidad de tiempo que esté inmovilizado como capital mercantil: cuanto más rápidamente se pueda «rotar» un capital, más plusvalor podrá producir. Esto introduce un determinante de la tasa de plusvalor distinto de la tasa de explotación (p. 38).

Con la venta del capital mercantil, el capital original retorna a su forma monetaria. Desde el punto de vista del capital original, todo el ciclo es simplemente una serie de cambios de forma. Sin embargo, la transformación del capital mercantil en dinero representa también por primera vez la realización del plusvalor en forma de dinero.

De este modo, el capital dinerario final, D' , desempeña dos papeles: devuelve el capital originario a la forma dineraria y realiza el plusvalor. Esta suma final de dinero es, a su vez, capital solo por su papel funcional en el circuito del capital, es decir, solo porque las mercancías que se venden son la encarnación del capital originario más el nuevo plusvalor, la suma de dinero que realiza su venta es una suma de capital dinerario. (pp. 40-2).

Si se considera el ciclo del capital-dinero en su conjunto, en forma sumaria, parece como si fuera el capital originario el que ha dado lugar al plusvalor por sí mismo (pp. 42-4): parece que el plusvalor es el producto del capital originario y no deriva del proceso de producción. Esta es la expresión irracional del capital dinerario. Es irracional porque el dinero no puede engendrar dinero por sí mismo. Marx ha tratado de demostrar que la suma original de dinero, el capital productivo, el capital mercantil y la suma final de dinero son formas de capital únicamente en su relación con

la producción de plusvalor en el circuito de capital. En sí mismos, estas formas no son más que dinero o mercancías sin ningún tipo de poder milagroso de autoexpansión. De este modo, la forma final del capital-dinerario, D' , no contiene ningún rastro del proceso de producción del que deriva su carácter de capital (pp. 45-6).

Cuando examinamos el ciclo en su conjunto, vemos que solo el proceso de producción es «una verdadera metamorfosis del capital, en comparación con la metamorfosis puramente formal de la circulación» (p. 47). Dentro del circuito, el capital dinerario, el capital productivo y el capital mercantil no son capitales independientes, sino que son formas diferentes de capital industrial, cada una con un papel funcional que cumplir en el ciclo del capital industrial.

Es solo como formas de capital industrial que el dinero y las mercancías funcionan como capital (p. 48). Pero como el capital tiene que pasar por todas estas formas funcionales, puede ser bloqueado, por ejemplo, en forma de un tesoro de dinero, de un stock de mercancías no vendidas o de trabajo y medios de producción ociosos, con el resultado de que la producción de plusvalor y, por tanto, la acumulación de capital, se ralentiza (p. 48). Esto es bastante normal en el caso del capital fijo: una cierta cantidad de capital se inmoviliza en forma de máquinas (p. 51). El transporte y las comunicaciones, al igual que la producción de oro, son excepcionales en el sentido de que el producto no adopta una forma de mercancía independiente (pp. 52-5).

Antes de la era de la producción capitalista, el capital mercantil —comerciantes— y el capital dinerario —banqueros— existían como formas independientes de capital. Con el auge de la producción capitalista y, por tanto, del capital industrial, en el que el capital está implicado tanto en la producción como en la apropiación del plusvalor, el capital

dinerario y el capital mercantil pierden su independencia y se convierten en simples formas funcionales del capital industrial, subordinadas a él (p. 55).

Mirar el ciclo del capital industrial desde el punto de partida del capital dinerario impone una perspectiva particular del ciclo: 1) Deja claro que el fin de la producción es el valor de cambio, y no el valor de uso, de modo que el proceso de producción aparece «simplemente como un eslabón intermedio inevitable»; 2) la producción misma es vista como un mero medio de expansión de valor entre dos fases de circulación; 3) describe explícitamente la generación de plusvalor como base del ciclo del capital, expresándolo en la forma monetaria —puesto que no hay cambio de forma entre el principio y el final del ciclo, su objetivo no puede ser otro que aumentar la cantidad de valor—; 4) esta forma del ciclo del capital no incluye el consumo individual, sino solo el consumo productivo de la fuerza de trabajo y de los medios de producción —aunque implique que los trabajadores consumen de hecho—.

Por lo tanto, al final del ciclo, D' está disponible para una mayor acumulación, de forma que el ciclo expresa «simplemente el proceso de autoexpansión y acumulación» (p. 57).

Aunque en algunos aspectos el ciclo del capital dinerario es «la forma más llamativa y típica en que aparece el ciclo del capital industrial» (p. 59), también es engañoso si se lo trata aisladamente. Da lugar a la ilusión del «sistema monetario», de que el plusvalor deriva de la circulación, y a la ilusión del «sistema mercantil» de que el propósito de la acumulación es acumular dinero. La primera ilusión se disipa cuando se comprende que el ciclo depende de la producción capitalista, por lo que apunta al ciclo del capital productivo. Esta última ilusión se disipa cuando se comprende que el ciclo único no es más que una parte de una repetición interminable del

ciclo a medida que se vuelve a introducir el capital dinerario. Por lo tanto, el objetivo es la acumulación renovada, no el acaparamiento de dinero (p. 61).

CAPÍTULO II

He dedicado mucha atención al primer capítulo porque una vez aclarados sus puntos principales, el resto es bastante sencillo. Marx ha examinado con considerable detalle el circuito del capital dinerario para mostrar, fundamentalmente, que dentro de una sociedad capitalista la circulación está subordinada a la producción: es dentro de la esfera de la producción donde se produce el plusproducto. La circulación tiene un rol que desempeñar en la provisión al capitalista de la fuerza de trabajo y los medios de producción necesarios y en la realización del capital mercantil, que incorpora tanto el capital original como el plusvalor. Pero solo en su relación con la producción capitalista el capital dinerario y el capital mercantil se convierten en formas de capital. Sin embargo, el ciclo del capital dinerario no revela directamente la centralidad de la producción. Así, en el segundo capítulo, Marx pasa a considerar el ciclo del capital desde un punto de vista diferente, empezando por la producción.

El ciclo del capital productivo complementa el ciclo del capital dinerario al llamar la atención sobre los dos rasgos centrales ocultos por este último: 1) el papel de la producción, 2) el carácter del ciclo como parte de la reproducción constante del capital. En lugar de que la producción aparezca como una interrupción de la circulación, la circulación aparece ahora simplemente como un medio de reproducción.

Si el capitalista consume todo el plusvalor, este se escapa del ciclo y tenemos una reproducción simple. En este caso, puede parecer que el fin de la producción es la producción de valores de uso —ya que su «producto» es el consumo

capitalista—, a pesar de que es precisamente en el punto en que el capitalista desvía el plusvalor hacia su consumo cuando queda fuera del ciclo del capital.¹¹ En este ciclo, el significado del capital dinerario aparece ahora de manera muy diferente: ya no es el principio y el final del proceso basado en un adelanto de dinero. El dinero aparece ahora simplemente como la forma convertida del capital productivo, es decir, como una «expresión monetaria del trabajo pasado» (p. 70). De hecho, el crédito, etc., significa que el capital puede no existir nunca en realidad en forma de dinero, y el trabajador puede ser pagado no con dinero que represente el trabajo pasado, sino con dinero que represente una obligación sobre el trabajo futuro (pp. 71-2).

Así, en este ciclo, el papel del capital dinerario es simplemente promover la «retransformación del capital mercantil en capital productivo» (p. 72). El dinero no es más que el medio circulante del capital, y se hace evidente que no tiene ningún poder de autogeneración, mientras el capital permanezca en la forma dinero, su reproducción y autoexpansión se interrumpen. De este modo, el ciclo del capital productivo pone de manifiesto que la aparente independencia y privilegio de la forma-dinero del capital que caracterizó el ciclo del capital dinerario es ilusoria, según la perspectiva adoptada. Así, el ciclo del capital productivo es una crítica de la forma I y la reduce meramente a una forma especial. (p. 73).

En cierto punto, el consumo de mercancías está implícito en el ciclo del capital —por ejemplo, los trabajadores deben consumir—, pero el consumo no es una parte del ciclo mismo. Por lo tanto, el capitalista solo necesita vender las mercancías producidas, y no le importa si se venden para el

11. No te quedes atascado en esta sección: ¡aquí se vuelve muy obvio que el tomo II fue editado a partir de notas después de la muerte de Marx!

consumo o se venden a un comerciante para que las guarde en un almacén. Sin embargo, si la producción supera al consumo, eventualmente estallará una crisis (pp. 75-6).

De hecho, la reproducción capitalista toma la forma de acumulación, o reproducción a gran escala, en la que el plusvalor se convierte, al menos en parte, en capital en lugar de ser consumida por el capitalista. El aumento de magnitud del capital productivo al final del ciclo en relación con el principio no expresa ahora la producción de plusvalor —porque ésta se completó en el proceso inicial de producción— sino su capitalización (p. 80).¹² Dentro del ciclo, el capitalista puede necesitar mantener dinero en forma de tesoro, listo para ser arrojado más tarde al ciclo, o en forma de fondo de reserva. En ambos casos, el dinero funciona dentro del ciclo como capital dinerario, pero solo en forma potencial o latente (pp. 82-5). Mientras que la Escuela Monetaria y la Escuela Mercantil, como hemos visto, centraron su atención en el ciclo del capital dinerario, la Economía Política Clásica se centró en el ciclo del capital productivo (véase más adelante la p. 92).

CAPÍTULO III

El ciclo del capital mercantil difiere de los dos ciclos anteriores en que 1) el punto de partida es el capital mercantil, el producto de un proceso de producción capitalista —de lo contrario, no es capital—. Por lo tanto, a diferencia de los dos ciclos anteriores, el plusvalor ya existe al comienzo del ciclo (pp. 87-91). 2) Como el ciclo del capital productivo, pero a diferencia del capital dinerario, el punto final del ciclo prefigura su repetición: implica la reproducción del ciclo en su totalidad. Si bien el ciclo del capital productivo implica

12. Omite los párrafos en los que Marx discute las implicaciones de los diferentes tipos de crédito, etc.

acumulación y, por lo tanto, es una crítica del ciclo del capital dinerario, no indica al mismo tiempo que el objeto de todo el proceso sea la autoexpansión del valor (valorización), que era la ventaja del ciclo del capital dinerario. Así, la economía política clásica tendía a ver el ciclo como un medio cuyo objetivo era la producción de valores de uso, ignorando así la forma social capitalista del proceso. Tampoco podían entender el dinero y el capital dinerario porque veían el dinero solo en su papel de medio de circulación (p. 92). El ciclo del capital mercantil incluye tanto la reproducción como el carácter capitalista de la producción (pp. 92-3). 3) El ciclo del capital mercantil, al comenzar con el capital más plusvalor, incluye el consumo en su seno. 4) El ciclo del capital mercantil implica en cada etapa la existencia de otras mercancías fuera de este ciclo individual: por ejemplo, para proporcionar los medios de producción para el ciclo, etc. (pp. 94-5). Por estas razones, el ciclo del capital mercantil «clama por ser considerado no solo como la forma general del ciclo [...] pero al mismo tiempo también como forma de movimiento de la suma de los capitales individuales» (p. 96). Así, el ciclo del capital mercantil nos lleva a examinar las interconexiones entre los ciclos de los capitales individuales que forman partes interdependientes del capital social total, por ejemplo, a considerar el sistema como un todo para poner de manifiesto la interdependencia de los capitales individuales como compradores y vendedores de mercancías. Por lo tanto, solo a través del ciclo del capital mercantil podemos pasar del capital individual al capital social total.

El punto de partida de este ciclo es un conjunto particular de mercancías. Para el capitalista individual, esto supone que hay otros que 1) comprarán sus mercancías y 2) le venderán las mercancías que necesita: FT y MP. Para el capital social total, el ciclo del capital solo es posible si las mercancías del paquete son solo las mercancías necesarias para la producción y el consumo en el período siguiente —por ejemplo,

deben incluir alimentos, medios de producción, bienes de lujo en proporciones adecuadas—. Por lo tanto, al examinar la reproducción del capital social total, esta es la fórmula apropiada a utilizar (como lo hizo Quesnay, y como Marx lo hará en la tercera parte del tomo II).

CAPÍTULO IV

Marx pasa ahora a considerar el ciclo como un todo. El proceso total de circulación del capital comprende: 1) la unidad de los procesos de producción y circulación: cada uno es necesario para el otro; 2) la unidad de las tres formas del ciclo. El capital ora toma la forma de capital dinerario, ora la forma de capital productivo, ora la forma de capital mercantil. El proceso es continuo, por lo tanto, un capital dado siempre existe en las tres formas, en proporciones definidas (pp. 100-4). Por lo tanto, el capital solo puede entenderse como movimiento, es el proceso constantemente renovado en el que el valor pasa de una forma a otra, y solo actúa como capital al pasar a través de estas diferentes formas. Así, si el proceso se bloquea, por ejemplo, por una crisis, el dinero y las mercancías dejan de actuar como capital. Este movimiento del capital social total aparece bajo la forma de «la acción de algún capitalista individual [...], quien [...] promueve el ciclo con su propia actividad» (p. 105). Así, el ciclo del capital social total está constituido por los movimientos de toda una serie de capitales individuales interconectados. Pero la interdependencia de los capitales individuales dentro del proceso significa que cada individuo está subordinado al proceso como un todo. Marx lo ilustra examinando con cierto detalle las implicaciones de una «revolución del valor», es decir, una reducción del valor de una mercancía individual o de una serie de mercancías, que interrumpe el proceso cambiando las condiciones en las que operan los capitales individuales (pp. 105-9).

Es posible que el ciclo del capital abarque formas de producción precapitalistas. Por ejemplo, algunos medios de producción pueden ser producidos por campesinos o esclavos, pero esto no afecta a la forma del ciclo, porque una vez que entran en el ciclo siguen funcionando como mercancías. Por otro lado, al integrar los modos de producción precapitalistas en la circulación del capital, estos modos se transforman en formas de producción de mercancías. Así, la expansión del capital transforma los modos precapitalistas en formas de producción de mercancías y, en última instancia, en formas capitalistas, como la forma más desarrollada de producción de mercancías (p. 110). El resto de este capítulo comprende una serie de observaciones bastante erráticas que probablemente confundirán más de lo que iluminan. Excepto las páginas de la 115 a la 117, donde Marx argumenta que debido a que la producción domina el intercambio, en una sociedad capitalista el intercambio es un aspecto de los ciclos del capital, siendo inapropiado caracterizar a las sociedades por su modo de intercambio. Tal caracterización conduce a una confusión de la producción de mercancías con la producción capitalista.

Preguntas guía:

¿Cómo se convierten 1) el dinero y 2) las mercancías en capital?

¿Qué significa describir el capital dinerario, el capital mercantil y el capital productivo como diferentes formas funcionales del capital?

¿De qué manera el análisis de Marx del ciclo del capital modifica la concepción de la esfera del intercambio como «el reino exclusivo de la Libertad, la Igualdad, la Propiedad y Bentham»?

¿Por qué es «irracional» el ciclo del capital dinerario? ¿Qué ilusiones fomenta?

¿Cómo se complementa el ciclo del capital productivo con el del capital dinerario? ¿A qué ilusiones da lugar a su vez?

¿Por qué el capital puede entenderse «solo como proceso, no como una cosa estática»? ¿Por qué debe ser visto como el movimiento de un valor que tiene una «existencia independiente» (p. 105)?

¿Por qué es que, si el ciclo del capital es la «unidad de los procesos de producción y circulación», la producción es dominante dentro de esa unidad?

CAPÍTULOS V-VI

El resto del tomo II desarrolla el análisis de la circulación. En el capítulo V se señala que mientras un capital esté inmovilizado en la circulación no puede emplearse en la producción de plusvalor. Así, los capitales buscan reducir el tiempo de circulación para reducir el período durante el cual su capital es improductivo y, por lo tanto, aumentar la tasa de ganancia —ya que el mismo capital puede producir ahora más plusvalor—. De este modo, la cantidad de plusvalor producido por un capital dado ya no corresponde simplemente a la tasa de explotación. En el capítulo VI se analizan los costes de circulación, algunos de los cuales —por ejemplo, el transporte— implican una verdadera transformación del producto como valor de uso y, por lo tanto, pueden añadir valor, mientras que otros —por ejemplo, el almacenamiento— no modifican el valor de uso del producto y, por tanto, no pueden aumentar su valor —porque una mercancía que ha sido almacenada es indistinguible de una que no lo ha sido, el vendedor no puede esperar obtener más por ella, ya que es el mismo valor de uso—. Por lo tanto, el trabajo empleado en la esfera de la circulación —almacenistas, tenedores de libros, trabajadores de tiendas, agentes de publicidad,

representantes, etc.— es trabajo improductivo. Y el desembolso en ese trabajo es una sangría de capital, que reduce el plusvalor en lugar de crearlo.

SEGUNDA PARTE DEL TOMO II

Esta parte se centra en un análisis muy extenso de la «rotación» del capital. En general, como acabamos de ver, cuanto más rápidamente puede girar un capital, más plusvalor puede producir, porque más pronto puede completar su ciclo y puede ser arrojado de nuevo al proceso. Algunas partes del capital —por ejemplo, las máquinas, el capital fijo— están inmovilizadas durante más tiempo y, por lo tanto, circulan más lentamente —tienen un tiempo de rotación más largo— que otras partes —por ejemplo, las materias primas o la fuerza de trabajo, el capital circulante—. Algunas mercancías tardan mucho más en producirse que otras —tienen un largo tiempo de producción—, mientras que algunas permanecen más tiempo en circulación que otras. Todos estos factores afectan al tiempo de rotación del capital y, por lo tanto, a la cantidad de plusvalor que puede producir un capital dado, independientemente de la tasa de explotación. Así, la tasa de ganancia depende no solo, como en el tomo I, de la tasa de explotación y de la composición orgánica del capital, sino también del tiempo de rotación.

TERCERA PARTE DEL TOMO II

Aquí se examina la circulación de los capitales individuales como partes del capital social total. Al examinar el ciclo de cada capital individual en los primeros capítulos del tomo II, vimos que se presuponía la existencia de un mercado para ciertas mercancías. Por lo tanto, para que el capital individual pudiera presentar el dinero como capital, no solo tenía que estar disponible la fuerza de trabajo, sino también los

medios de producción específicos. Para que la fuerza de trabajo se reproduzca, y por lo tanto esté disponible, los medios de consumo deben estar disponibles en el mercado, para que el capitalista venda su producto para realizar su capital mercantil en forma de dinero, tiene que haber un mercado para ese producto. Es a través de estas compras y ventas de mercancías que se expresa la interdependencia de los diversos capitales individuales como partes del capital social total. Son el contenido material de las relaciones individuales de intercambio entre capitalistas individuales y entre capitalistas y trabajadores. El intercambio entre el capital y los trabajadores puede ser visto como una forma de intercambio entre los capitales: si el consumo de los trabajadores es visto como consumo productivo, es decir, como consumo de capital como parte de la reproducción del capital, entonces el pago de salarios y la compra de medios de consumo por parte del trabajador pueden ser telescópicos y considerados como la compra en la que el trabajador simplemente media en una transacción entre su empleador y su empresario, el proveedor de medios de consumo.

Marx analiza estas relaciones de interdependencia en términos de los dos sectores de la producción social: el sector I es la producción de medios de producción. El sector II es la producción de medios de consumo —subdividido en el sector IIa que produce los medios de consumo de los trabajadores y el sector IIb que produce «lujos» para el consumo de los capitalistas—. Los capitales del sector I producen medios de producción para los sectores I y II; los capitales de los sectores IIa producen medios de consumo para los trabajadores de los sectores I y II; mientras que los capitales de los sectores IIb producen para el consumo de todos los capitalistas.

$$C_1 + V_1 + S_1 = MP$$

$$C_2 + V_2 + S_2 = MC$$

En la reproducción simple todo el plusvalor se consume, por lo que el sistema estará en equilibrio cuando MC —la cantidad de medios de consumo producidos— sea igual a $V1 + V2 + S1 + S2$ —la cantidad consumida por capitalistas y trabajadores— y cuando MP —la cantidad de medios de producción producidos— sea igual a $C1 + C2$ —la cantidad consumida por ambos sectores—. Si este es el caso, entonces cada capitalista individual podrá comprar lo que necesita a su valor, y podrá vender su producto —y así realizar su plusvalor— a su valor. En la reproducción ampliada, el capitalista dedicará una parte de S a comprar medios de consumo para sí mismo, y otra parte a comprar medios de producción y fuerza de trabajo —y, por lo tanto, medios de consumo— para expandir la producción. Por lo tanto, para ampliar la reproducción, la producción de los sectores I y IIa debe aumentarse y la del sector IIb debe reducirse. De la misma manera, si los capitalistas aumentan constantemente la composición del valor del capital, entonces la producción del sector I tendrá que aumentar en relación con la del sector II.

La mayor parte del desarrollo de Marx en la tercera parte está dedicado a mostrar cómo el mercado media estas relaciones para asegurarse de que las mercancías se producen de hecho en las proporciones requeridas —que el equilibrio se logra—. Por ejemplo, si se producen muy pocos medios de consumo y demasiados medios de producción, el precio de los medios de producción cae por debajo de su valor y el de los medios de consumo aumenta por encima de su valor. Por lo tanto, el capital fluirá hacia la producción de medios de consumo y hacia la producción de medios de producción, de modo que se restablezca el equilibrio. De esta forma, el mercado opera con el fin de garantizar la proporcionalidad entre sectores. Esto implica que la desproporcionalidad por sí sola no puede dar lugar a una crisis, porque el mercado ajusta automáticamente las proporciones entre sectores. Por

lo tanto, una crisis no puede surgir solo de la circulación. Incluso si estalla una crisis en la esfera de la circulación —por ejemplo, los capitalistas están agobiados por las mercancías no vendidas—, la fuente de la crisis debe buscarse en las condiciones de producción de plusvalor —es decir, algunos capitalistas no pueden vender sus mercancías porque otros han dejado de comprarlas—. Otros capitalistas han dejado de comprarlas porque han decidido retener su capital: no están comprando medios de consumo, ni están comprando medios de producción y fuerza de trabajo. Pero si no compran medios de producción y fuerza de trabajo, debe ser porque consideran que las condiciones para la producción de plusvalor son desfavorables —por ejemplo, una tasa de ganancia demasiado baja—. Así, una caída de la tasa de ganancia se expresa en la negativa de algunos capitalistas a invertir, de modo que otros se encuentran con mercancías no vendidas: la crisis aparece primero en la esfera de la circulación, pero tiene sus raíces en la producción.

Los esquemas de reproducción de Marx han desempeñado un papel importante en el debate marxista posterior sobre el colapso del capitalismo. Algunos han argumentado que para Marx la fuente de la crisis era una desproporcionalidad entre los sectores, de modo que, por ejemplo, se producen demasiados medios de producción. Esto lleva al argumento reformista de que la intervención estatal puede regular la producción para resolver problemas de desproporcionalidad y así resolver las crisis capitalistas. Este argumento se basa en una lectura errónea de Marx, porque Marx ciertamente pensaba que el mercado podía ocuparse de los problemas de proporcionalidad. Otros han argumentado que el capitalismo tiene una tendencia inherente al subconsumo —es decir, a producir más de lo que se puede vender; esta es una variante de la tesis de la desproporcionalidad—. El argumento es que a medida que se produce más y más plusvalor, los problemas de «gastar» ese plusvalor: el total que el sector

II puede producir está limitado por el tamaño del consumo de los trabajadores y capitalistas, por lo que la mayor parte del aumento de la producción debe tener lugar en el sector I. Pero el argumento entonces es: ¿por qué los capitalistas deberían seguir produciendo medios de producción sin límite, si esos medios de producción no están destinados a producir más medios de consumo al final? Esto lleva a la idea de que la supervivencia del capitalismo depende de un aumento masivo del consumo improductivo —es decir, de lujos, armas, etc.— para absorber el plusvalor cada vez mayor.¹³ La respuesta a este argumento es que los capitalistas seguirán comprando más medios de producción, no sin límite, pero siempre y cuando les resulte rentable hacerlo. Si la cantidad de plusvalor producido no puede gastarse en fuerza de trabajo y medios de producción en las proporciones existentes —porque no hay suficientes trabajadores nuevos—, entonces puede gastarse aumentando la composición orgánica del capital —es decir, precisamente gastando más en medios de producción en relación con la fuerza de trabajo—, y los capitalistas lo harán mientras sea rentable hacerlo. Por lo tanto, tampoco es el subconsumo lo que precipita una crisis, sino las condiciones desfavorables para la producción de plusvalor.

13. Este es el argumento de Baran y Sweezy en *El capital monopolista*, así como de algunos teóricos de la «economía armamentista permanente»

Tomo III

El proceso global de la producción capitalista

El tomo III se ocupa principalmente de la diferenciación interna de la clase capitalista. Las tres primeras partes se refieren a la división del plusvalor entre los capitales individuales, cuando ésta adopta la forma de ganancia. Las siguientes partes se refieren al capital de los comerciantes, al capital que devenga intereses y a la renta de la tierra. La última parte reúne todo el desarrollo. El objetivo del volumen en su conjunto es «localizar y describir las formas concretas que surgen de los movimientos de capital en su conjunto [...] Las diversas formas de capital, tal como se desarrollan en este libro, se aproximan así paso a paso a la forma que asumen en la superficie de la sociedad, en la acción de los diferentes capitales entre sí en competencia y en la conciencia ordinaria de los propios agentes de producción» (p. 25).

CAPÍTULO I

En este capítulo se introduce la noción de precio de coste. El coste real de producción de una mercancía es $c + v + pv$ —la cantidad de tiempo de trabajo incorporado en ella— Sin embargo, el capitalista no paga por pv , por lo que el coste aparece para el capitalista como $c + v = k$, el precio de coste, el gasto de capital —mientras que el coste real se mide por el gasto de trabajo— (p. 26). La categoría de precio de coste no tiene nada que ver con la formación de valor. Por lo tanto, un aumento en el precio de coste que surge de un aumento en los salarios no tiene ningún efecto sobre el valor creado, sino solo sobre la división de ese valor entre capitalista y trabajador.

Sin embargo, para el capitalista no hay diferencia aparente entre la fuerza de trabajo y los medios de producción como costes. El capitalista no distingue entre capital constante y variable. Así, para el capitalista, el plusvalor producido no parece derivar del componente variable del capital, sino de todo el capital adelantado.

Como tal, el plusvalor aparece en la forma convertida de ganancia sobre el capital, por lo que el valor aparece como precio de coste + ganancia = $k + p$. «La ganancia [...] es, pues, lo mismo que el plusvalor, solo que en una forma mistificada que, sin embargo, es una consecuencia necesaria del modo de producción capitalista. Puesto que en un polo el precio de la fuerza de trabajo asume la forma transmutada del salario, el plusvalor aparece en el polo opuesto en la forma transmutada de la ganancia» (p. 36).

CAPÍTULO II

En este capítulo se introduce el concepto de tasa de ganancia. El capitalista relaciona su ganancia no con el capital variable adelantado, sino con el capital total adelantado, y esto mide la magnitud de su ganancia. La tasa de ganancia es, por lo tanto, diferente de la tasa de explotación (pv/v). Es $pv/(c + v)$. Así, la ganancia producida no aparece como una forma de plusvalor, sino como el producto del capital mismo.

Además, como el capitalista puede aumentar sus ganancias vendiendo su mercancía por encima de su valor, parece que la ganancia deriva tanto de la capacidad del capitalista para explotar las posibilidades del mercado como de su capacidad para explotar a sus trabajadores, mientras que, de hecho, por supuesto, si el capitalista vende su producto por encima de su valor a otro capitalista, simplemente está desviando el plusvalor del otro capitalista hacia sí mismo. Así tenemos otra forma de fetichismo en la que «las relaciones del capital

se oscurecen por el hecho de que todas las partes del capital aparecen igualmente como fuente del exceso de valor (ganancia)» (p. 45).

CAPÍTULO III

En este capítulo, Marx examina con bastante detalle la relación entre la tasa de ganancia y la tasa de plusvalor. La tasa de ganancia es siempre menor que la tasa de plusvalor. De hecho, la medida en que difiere de la tasa de plusvalor está indicada por la composición del valor del capital (c/v).

Por lo tanto, la tasa de ganancia será

$$\frac{PV}{(C + V)} = \frac{PV * V}{V * (C + V)} = \frac{PV}{V} * \frac{1}{C/V + 1}$$

Por lo tanto, con una tasa de explotación dada, cuanto mayor sea la composición orgánica, menor será la tasa de ganancia.

CAPÍTULO IV

Cuanto más rápido se revierta el capital —cuanto más corto sea el tiempo de rotación—, mayor será la tasa de ganancia. Por lo general, Marx deja fuera de cuenta el tiempo de rotación en este tomo.

CAPÍTULO V

Debido a que la tasa de ganancia depende de la composición del capital, así como de la tasa de explotación, puede ser aumentada por la economización del uso del capital constante. Así, los capitalistas tratan de ahorrar en plantas y edificios, de reducir el desperdicio de materias primas y de inventar

maquinaria más barata. Esta economización es a expensas de las condiciones de trabajo de la clase trabajadora, ya que reciben una protección inadecuada contra los elementos, los lugares de trabajo están hacinados y la maquinaria funciona a tasas peligrosamente altas.

CAPÍTULO VI

La tasa de ganancia también puede aumentarse abaratando las materias primas, especialmente a través del comercio exterior, abaratando los medios de consumo de los trabajadores y, por lo tanto, la fuerza de trabajo, y acelerando la depreciación de la maquinaria.

CAPÍTULO VII

Así, podemos ver que hay toda una serie de factores diferentes que pueden afectar a la tasa de ganancia independientemente de la tasa de explotación, a través de su efecto sobre la composición del valor del capital o sobre su tiempo de rotación. Ninguno de estos factores afecta a la ganancia total —es decir, al plusvalor total— producida, pero todos ellos sirven para alterar el tamaño del capital con el que está relacionado. Así, el capitalista ve que su tasa de ganancia depende de toda una serie de factores que son completamente independientes de su capacidad para producir plusvalor en el proceso inmediato de producción.

CAPÍTULO VIII

A partir de ahora, Marx presupone que la tasa de explotación es la misma en todos los sectores. Obviamente, se trata de una suposición simplificadora, pero no es irreal, sino que

depende de una igualación aproximada de los niveles salariales, la intensidad del trabajo y la duración de la jornada de trabajo entre las industrias (p. 172). Teniendo en cuenta este supuesto, la tasa de ganancia de un capital determinado, siempre que todo se intercambie a su valor, dependerá de la composición orgánica del capital y del tiempo de rotación de ese capital. Cuanto mayor sea la composición orgánica, o cuanto mayor sea el tiempo de rotación, menor será la tasa de ganancia, porque menor será la parte del capital —es decir, el capital variable en la fase productiva— que realmente está produciendo plusvalor. Sin embargo, «no hay duda de que [...] las diferencias en la tasa de ganancia en las diversas ramas de la industria no existen en la realidad, y no podrían existir sin abolir todo el sistema de producción capitalista. Parece, por lo tanto, que aquí la teoría del valor es incompatible con los fenómenos reales de la producción, y que por esta razón debe abandonarse cualquier intento de comprender estos fenómenos» (p. 151)

Si las mercancías se intercambian a sus valores, entonces la tasa de ganancia en las diferentes industrias debe ser diferente. Si se quiere igualar la tasa de ganancia, como ocurre en la práctica en la sociedad capitalista, entonces las mercancías no pueden cambiarse a sus valores. Parece que la teoría del valor-trabajo, que subyace a toda la exposición de Marx, se ha desmoronado por fin. Para tratar de reconciliar la teoría con la realidad, Marx vuelve al concepto de precio de coste, y argumenta que tenemos que entender la igualación de la tasa de ganancia en términos de la competencia entre capitales sobre la base del precio de coste.

CAPÍTULO IX

Marx sigue asumiendo una tasa constante de explotación, y ahora hace abstracción de las diferencias en los tiempos de rotación. Por tanto, la tasa de ganancia de un capital determinado depende de la composición orgánica de ese capital, siempre que las mercancías se intercambien a su valor.

Si sumamos todos los capitales, podemos calcular una tasa media de ganancia (= plusvalor total / capital total adelantado). Para que cada capital individual obtenga la tasa media de ganancia, los precios deben divergir de los valores —en aquellas ramas con una composición orgánica superior a la media, el precio será más alto que el valor, aumentando así la tasa de ganancia; en las ramas con una composición orgánica inferior a la media, el precio será inferior al valor, deprimiendo así la tasa de ganancia—. Por lo tanto, el precio de la mercancía será igual al precio de coste ($c + v$) más una cantidad de ganancia calculada sobre el capital inicial a la tasa promedio. Si el capital constante se agota en un solo período, entonces el capital inicial es el precio de coste y el precio final, el precio de producción, es igual a $(c + v) \times (1 + r)$, donde r es la tasa de ganancia. El ejemplo de Marx es bastante más complicado que esto, porque también admite diferentes tiempos de rotación, de modo que el precio de coste —es decir, el capital constante utilizado en la producción de la mercancía más el capital variable empleado no es igual al desembolso inicial de capital— ya que solo se utiliza una parte del capital constante total—.

Es la competencia entre capitales lo que asegura una igualación de la tasa de ganancia: los capitales pasarán de las industrias con una baja tasa de ganancia a las industrias con una alta tasa de ganancia hasta que los precios difieran lo suficiente de los valores como para igualar la tasa de ganancia. Marx insiste en que, aunque los precios divergen de

los valores, aquellos solo pueden calcularse sobre la base de estos. No se pueden calcular directamente como precio de coste más ganancia media, pasando así por alto la teoría del valor-trabajo, porque para realizar este cálculo es necesario saber cuál es la tasa media de ganancia, y esta solo se puede calcular en términos de valor, como el plusvalor total dividida por el capital total.

Así, aunque los precios de producción divergen de los valores, Marx sostiene que son formas transformadas de valor. Lo único que sucede es que el proceso de competencia redistribuye el plusvalor entre los capitales, de tal modo que algunos obtienen más p. v. de lo que ellos mismos han producido —precios por encima del valor— y otros menos —precios por debajo del valor—.

Esta redistribución no afecta, para Marx, al plusvalor total, ni, puesto que se trata simplemente de un fenómeno de mercado, de circulación, afecta al análisis de la producción capitalista que se realizaba en términos de valor: los capitalistas siguen tratando de aumentar el plusvalor que pueden producir por todos los medios a su alcance, aunque en última instancia tengan que compartir el aumento con otros —tal como tienen que hacer cuando introducen una innovación que, con el tiempo, reducirá los precios—.

El desarrollo de este punto por parte de Marx no es muy claro. Lo expresa en términos del argumento de que «la suma de los precios de producción de todas las mercancías producidas en la sociedad [...] es igual a la suma de sus valores» (p. 157), es decir, las divergencias entre el precio y el valor se compensan entre sí. La forma más fácil de ver esto es recordar que la circulación no puede crear valor, ni plusvalor. Por lo tanto, la divergencia de los precios con respecto a los valores solo puede redistribuir una cantidad existente de valor, de modo que las ganancias y las pérdidas se equilibren.

Marx suponía que la transformación de los valores en precios de producción no afectaba a la magnitud del plusvalor, sino solo a su distribución entre los distintos capitales. Esto es asumir que la transformación no afecta la tasa de explotación —ya que sabemos que la suma total del valor no puede cambiar—. Sin embargo, si las industrias que producen los medios de consumo de los trabajadores tienen una composición orgánica de capital inferior a la media, el precio de esos medios de consumo cae. Esto solo dejará inalterada la tasa de explotación si los salarios bajan para compensar esto. En consecuencia, la transformación de los valores en precios también implica la transformación del salario.

La transformación de los valores en precios afecta no solo a los precios que los capitalistas individuales reciben por sus mercancías, sino también a los precios que pagan por la fuerza de trabajo y por los medios de producción. Por lo tanto, el efecto total de la transformación es muy complejo. El «problema de la transformación» consiste precisamente en determinar este efecto con precisión. De hecho, Marx no lo hizo, y resulta un ejercicio matemático bastante complejo. Sin embargo, se puede demostrar que es posible derivar un conjunto de precios de producción consistente con una tasa de ganancia igual a partir del conjunto de valores.

¿Cómo afecta la transformación de los valores en precios al análisis que Marx ha realizado hasta ahora en términos de valores? Marx argumenta que el efecto de la transformación es que un capitalista ya no recibe una cantidad de ganancia correspondiente a la cantidad de plusvalor que produce. De este modo, el capitalista produce plusvalor no directamente para sí mismo, sino para todos los capitalistas.

Así, «la masa de plusvalor producida en una esfera particular de la producción es más importante para la ganancia media del capital social y, por lo tanto, para la clase capitalista en general, que para el capitalista individual en cualquier rama

específica de la producción. Es importante para este último solo en la medida en que la cantidad de plusvalor producido en su rama ayuda a regular la ganancia media. Pero este es un proceso que ocurre a sus espaldas, que no ve, ni entiende, y que de hecho no le interesa. La diferencia real de magnitud entre la ganancia y el plusvalor [...] oculta por completo la verdadera naturaleza y el origen de la ganancia no solo del capitalista [...] sino también del trabajador» (p. 165). Así pues, la ganancia parece derivar no del trabajo del trabajador, sino del capital mismo. Por tanto, el hecho de que el plusvalor aparezca bajo la forma convertida de la ganancia completa el fetichismo de la categoría al ocultar la fuente de la ganancia.

Por otra parte, la categoría de valor sigue regulando el modo de producción capitalista en dos sentidos: 1) sigue aplicándose al nivel del capital en general: las leyes ya discutidas «son las leyes de la tasa general de ganancia» (p. 166) y 2) sigue aplicándose al capitalista individual en la medida en que es capaz de conservar las ventajas que obtiene aumentando la tasa de explotación. Así, a corto plazo, el capitalista individual puede aumentar su tasa de ganancia por medio de todos los métodos ya discutidos —alargar la jornada de trabajo, aumentar la productividad, aumentar la intensidad del trabajo, economizar medios de producción y subsistencia, reducir el tiempo de rotación de su capital—, pero a largo plazo la competencia erosionará sus ganancias adicionales y distribuirá así las ganancias entre la clase capitalista. Por lo tanto, la transformación de los valores en precios afecta la distribución del plusvalor entre los capitalistas individuales, pero no afecta la dinámica subyacente de la producción capitalista.

CAPÍTULO X

Este capítulo desarrolla el argumento del anterior examinando el mecanismo real de la igualación. Marx señala que de lo que se trata es de una tendencia de todos los capitales a alcanzar la tasa media de ganancia. La cosa es cómo se produce esto. Debe ser algo que tenga lugar en el intercambio. «Toda la dificultad surge del hecho de que las mercancías no se intercambian simplemente como mercancías, sino como productos del capital» (p. 172). Esto implica una modificación de las leyes del intercambio de mercancías discutidas en el primer capítulo del tomo I, que solo eran apropiadas para la producción simple de mercancías —y por lo tanto, argumenta Marx, son apropiados para una etapa precapitalista de producción. Este es un argumento con el que muchos no están de acuerdo, alegando que las mercancías nunca se han intercambiado en la práctica a sus valores, ya que nunca ha existido tal cosa como una forma no capitalista de producción de mercancías desarrolladas—. Por supuesto, incluso en tales circunstancias, el precio de mercado podría divergir del valor de la mercancía, pero en este caso las divergencias se equilibrarían. Así, el patrón de los precios de mercado, e igualmente de los precios de producción, está dominado por los movimientos del valor. Esto se logra como resultado del proceso de competencia. Así, la competencia entre capitalistas en la misma rama de la producción produce un valor social único como resultado de la igualación de los diversos valores individuales —es decir, el valor está regulado por el tiempo de trabajo socialmente necesario, y no por el tiempo de trabajo individual—. La oferta y la demanda pueden hacer que el precio de mercado fluctúe en torno a este valor social, pero es el valor el que determina el centro de estas fluctuaciones. Un aumento de la demanda significa que las materias primas producidas en condiciones menos favorables deben poder entrar en el mercado, por lo que el precio

de mercado sube, y viceversa —si lo deseas, puedes saltarte la larga discusión sobre la oferta y la demanda—. Sin embargo, el efecto general de la competencia es el de presionar los precios de mercado hacia el valor de mercado —correspondiente al tiempo de trabajo socialmente necesario—.

Cuando nos dirigimos al mercado capitalista (p. 191), encontramos que ya no se trata de la simple compraventa de mercancías. No se trata simplemente de convertir el valor de la mercancía en forma monetaria (precio), porque no son simples productores de mercancías, sino capitalistas, los que se encuentran en el mercado. Como vimos en el tomo II, el capitalista trata de realizar el plusvalor vendiendo su capital mercantil, y es para realizar el plusvalor que el capitalista hace entrar en el mercado. El capitalista no se interesa por el valor de uso específico del producto o de la rama de la producción en la que se dedica, por lo que no se preocupa por realizar el valor de una mercancía en particular, sino que busca la máxima tasa de ganancia sobre su capital adelantado. Por lo tanto, los capitales son móviles, moviéndose hacia esferas con una tasa de ganancia superior a la media y fuera de esferas con una tasa inferior a la media. Así, la división social del trabajo está regulada en una sociedad capitalista no por el intercambio de mercancías según sus valores, sino por el intercambio de mercancías según sus precios de producción, es decir, por su cambio a precios correspondientes a una tasa de ganancia uniforme. Así, la ley del intercambio capitalista, del intercambio según los precios de producción que difieren de los valores, es una forma modificada de la ley del intercambio de la producción simple de mercancías.

El efecto del intercambio según los precios de producción es que el plusvalor se redistribuye entre los capitales de acuerdo con el tamaño del capital original. Por tanto, los capitalistas son interdependientes en su explotación de la clase obrera: un aumento del plusvalor alcanzado por un capitalista se

comparte entre todos los capitalistas y, en consecuencia, los capitalistas tienen un interés de clase común en la explotación del trabajo, y este interés de clase común en maximizar la cantidad total de plusvalor producido es la base sobre la cual compiten entre sí por la división de este plusvalor.

CAPÍTULO XI

Sáltate este capítulo. Marx analiza el efecto de un aumento salarial sobre los precios. En términos de valor, un aumento de los salarios no tiene ningún efecto sobre el valor, simplemente reduce el plusvalor acumulado por el capitalista. Sin embargo, si las diferentes ramas tienen diferentes composiciones orgánicas de capital (V/C), la tasa de ganancia se verá afectada de manera diferente, ya que el aumento salarial alterará la composición orgánica de manera diferente —al aumentar V —. Por lo tanto, los precios tendrán que reajustarse para igualar de nuevo la tasa de ganancia. El precio de producción de los productos básicos de baja composición orgánica sube, el de la composición orgánica media se mantiene sin cambios, el de la composición orgánica alta baja.

CAPÍTULO XII

También puedes saltarte este capítulo. El único punto importante es el desarrollo de la idea de la inversión de las relaciones reales en las formas en que aparecen: los fenómenos revelados por la competencia «parecen contradecir la determinación del valor por el tiempo de trabajo tanto como la naturaleza del plusvalor constituido por el plustrabajo no remunerado. Así, todo parece invertido en la competencia. El patrón final de las relaciones económicas, tal como se ve en la superficie, en su existencia real y, por consiguiente, en las concepciones por las cuales los portadores y agentes de

estas relaciones tratan de comprenderlas, es muy diferente de su patrón esencial interno pero oculto y de la concepción correspondiente a él, y de hecho es todo lo contrario» (p. 205). La concepción de que la ganancia no deriva del plusvalor, sino, a prorrata, del capital, da lugar a la expectativa capitalista de que obtendrá tales ganancias y, por lo tanto, a las formas capitalistas de cálculo económico. En estas formas de cálculo parece que la ganancia deriva del capital mismo —de su tamaño y de su rotación—.

CAPÍTULO XIII

Pasamos ahora de la transformación de los valores en precios y de la igualación de la tasa de ganancia a la «ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia». Al igual que en los capítulos anteriores, es importante recordar que estos capítulos fueron elaborados por Engels a partir de notas posteriores a la muerte de Marx, lo que implica que el argumento no siempre es claro, sino que es incompleto y, a veces, es bastante errático. ¡No te dejes intimidar por esto!

El punto básico es muy simple. Con una tasa dada de plusvalor, la tasa de ganancia disminuye a medida que aumenta la composición orgánica del capital. Marx afirma que una composición creciente del capital es un corolario de los métodos específicos de aumento de la productividad del trabajo característicos de una sociedad capitalista. Así, «la tendencia progresiva a la baja de la tasa general de ganancia no es, pues, más que una expresión propia del modo de producción capitalista del desarrollo progresivo de la productividad social del trabajo» (p. 209).

El resto del capítulo contiene muchas cosas que no están muy claras. Los puntos principales que Marx señala son los siguientes:

1. La caída de la tasa de ganancia no es el resultado de una disminución de la productividad del trabajo —como creía la economía política—, sino que es una expresión de la forma en que aumenta en una sociedad capitalista.
2. La disminución de la tasa de ganancia es perfectamente compatible con un aumento en la cantidad de plusvalor y, por lo tanto, en la ganancia, de hecho, está necesariamente asociada con tal aumento. De este modo, la tasa de ganancia disminuye porque un gran total de plusvalor se distribuye entre un capital total aún mayor —debido al aumento de la composición orgánica—.
3. Marx también examina la forma en que la caída de la tasa de ganancia aparece a los capitalistas individuales a través de su efecto sobre el precio de las mercancías, y examina el efecto sobre la población y el nivel de empleo —tiene una discusión muy peculiar en la página 214 donde afirma que la población aumentará si hay escasez de trabajadores porque los salarios aumentan de modo que la gente se casa antes y sobreviven más hijos, además de que también aumentará si hay un excedente de trabajo porque nadie cría como los pobres—.

Los puntos más importantes son los dos primeros.

El argumento de Marx aquí da lugar a dos críticas fundamentales:

1) Aunque es bastante plausible que la composición técnica del capital aumente constantemente bajo el capitalismo, no está tan claro que la composición del valor aumente tanto. La composición del valor relaciona el valor de los medios de producción con el valor de la fuerza de trabajo, y no las cantidades físicas. Si aumenta la productividad del trabajo en la producción de medios de producción, entonces el valor del capital constante no aumenta tan rápidamente como su cantidad: más máquinas de un nuevo tipo podrían ser

más baratas que menos máquinas de un tipo antiguo. Por supuesto, el valor de la fuerza de trabajo también está disminuyendo a medida que se abaratan los medios de consumo. Pero la cuestión es que, al menos, es concebible que si los aumentos de productividad en la producción de los medios de producción van muy por delante de los aumentos de la productividad en los medios de consumo, entonces la composición orgánica puede no aumentar en absoluto.

De hecho, lo que Marx hace es separar la influencia del cambio técnico y la influencia del cambio de productividad en la composición del valor del capital. Así, en este capítulo ignora el efecto del cambio de productividad, utilizando así el concepto de la composición orgánica del capital y no de la composición del valor, y luego introduce el cambio de productividad en el capítulo siguiente bajo el título de «abaratamiento de los elementos del capital constante» como una de las influencias que actúan como contrapeso a la caída de la tasa de ganancia. La cuestión es, entonces, si es legítimo hacer esto y tratar los cambios técnicos como más fundamentales que los cambios de valor, considerándose los primeros en relación con el derecho como tal, los segundos relegados a las tendencias contrarias. Creo que esto no es legítimo, porque el capitalista no se preocupa por la composición técnica del capital, sino por la composición del valor —es decir, no se preocupa por aumentar la productividad del trabajo, sino por aumentar la rentabilidad del capital—. Opino que Marx hace la separación debido a su intento de lograr una separación clara entre las fuerzas y las relaciones de producción.

2) Si bien puede admitirse que la composición orgánica del capital tenderá a aumentar, y la composición del valor también puede tender a aumentar, también se argumenta que la tasa de explotación tenderá a aumentar como parte del mismo proceso de aumento de la productividad del trabajo, y se argumenta que no hay ninguna razón *a priori* por la

que el efecto sobre la composición orgánica deba superar el efecto sobre la tasa misma.¹⁴ Marx discute el efecto de una tasa creciente de explotación en el capítulo siguiente sobre las influencias contrarrestantes, pero aquí se concentra en el aumento de la duración de la jornada laboral y la intensidad del trabajo. Por lo tanto, parece que Marx ignora el efecto del aumento del plusvalor relativo como consecuencia del aumento de la productividad, y es por eso que ve una tendencia decreciente de la tasa de ganancia como la tendencia fundamental. Aunque reconoce en este capítulo el efecto de la creación de plusvalor relativo sobre la tasa de explotación, al argumentar que la masa de plusvalor aumentará mientras que la tasa de ganancia disminuye, no parece considerar la posibilidad de que este aumento sea suficiente para contrarrestar la creciente composición orgánica del capital. Por lo tanto, parecería que Marx no ha desarrollado su argumento con suficiente claridad. En última instancia, se trata de una cuestión empírica de si el avance de la productividad será lo suficientemente rápido como para que el aumento de la tasa de explotación contrarreste el aumento de la composición orgánica, de modo que la tasa de ganancia aumente en lugar de disminuir.

Finalmente, algunas personas argumentan que la tasa de ganancia nunca caerá de hecho debido al aumento de la composición orgánica. El argumento es que ningún capitalista introducirá voluntariamente un método de producción que implique una caída en la tasa de ganancia, por lo tanto, si una composición orgánica creciente implicaría una caída en la tasa de ganancia, los capitalistas no introducirán el nuevo método de producción, sino que persistirán con el antiguo en la composición orgánica inferior. Por lo tanto, la tasa de

14. Recuérdese que el aumento de la productividad implica un aumento de la composición orgánica y un aumento de la tasa de explotación. Mientras que una composición orgánica creciente reduce la tasa de ganancia, una tasa creciente de explotación la aumenta.

ganancia solo caerá realmente si se impone a los capitalistas una caída, por ejemplo, mediante el aumento de los salarios. El mecanismo consiste, pues, en que la acumulación se desarrolla en la composición orgánica inferior hasta que se absorbe la reserva de trabajo, los salarios aumentan y reducen la tasa de ganancia, y los capitalistas introducen métodos con una composición orgánica superior para economizar trabajo. El resultado neto es entonces una mayor composición orgánica y una menor tasa de ganancia. Esto implica que la tendencia a la tasa de ganancia no se manifiesta directamente.

CAPÍTULO XIV

En la práctica, la tasa de ganancia no disminuye necesariamente, porque los capitalistas toman una serie de medidas para mantenerla. En otras palabras, la tendencia decreciente de la tasa de ganancia no es más que una tendencia cuyo efecto se ve modificado por las influencias contrarias que pueden pesar más que la tendencia fundamental. Marx considera estas tendencias contrarias en este capítulo.

1. Aumentar la intensidad de la explotación, alargando la jornada de trabajo e intensificando el trabajo. Algunas de estas medidas aumentan la tasa de explotación, pero también aumentan la composición orgánica, pero otras, y especialmente el alargamiento de la jornada de trabajo, dejan inalterada la composición orgánica o incluso la reducen, y así frenan o incluso contrarrestan la caída de la tasa de ganancia —así, los capitalistas que aumentan la composición orgánica a menudo tratan de alargar la jornada de trabajo, trabajar turnos dobles, etc., para contrarrestar el efecto del aumento de la composición orgánica en la tasa de ganancia—. Marx también reconoce aquí el efecto contradictorio de la producción

de plusvalor relativo sobre la tasa de ganancia: el consiguiente aumento de la explotación contrarresta el aumento de la composición orgánica. La cuestión es por qué no lo reconoce en el último capítulo.

2. La reducción de los salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo «es uno de los factores más importantes que frenan la tendencia decreciente de la tasa de ganancia».
3. Abaratar los elementos del capital constante. El asunto aquí es que la composición del valor del capital puede no aumentar tanto como la composición técnica, porque los elementos del capital constante —materias primas y máquinas— se abaratan. Una vez más, la cuestión es por qué esto no aparece en el capítulo anterior.
4. Población excedente relativa. El excedente relativo de población creado por la acumulación proporciona un cuerpo de trabajadores baratos que sostienen ramas de la industria con una baja composición orgánica y una alta tasa de explotación, y así aumentan la tasa de ganancia.
5. Comercio exterior. Por un lado, el comercio exterior aumenta la tasa de ganancia al abaratar los elementos del capital constante y variable. Por otro lado, al hacerlo, aumenta la tasa de acumulación, lo que, supuestamente, a su vez tiende a reducir la tasa de ganancia.
6. Si algunas industrias, por ejemplo, los ferrocarriles, tienen una baja tasa de ganancia, esto aumenta la tasa de ganancia de otros capitales al proporcionar insumos más baratos.

CAPÍTULO XV

Este capítulo avanza hacia un tratamiento del papel de las crisis en el capitalismo. Las tres primeras páginas son un resumen y luego empiezan las divagaciones. El argumento principal de Marx es que no hay límites para la producción capitalista de plusvalor más allá de la población disponible y la tasa de plusvalor. Pero el capitalista tiene que realizar este plusvalor vendiendo sus mercancías. Por lo tanto, el capital tiene que buscar constantemente expandir su mercado. Sin embargo, cuanto más se expande el mercado, más se desarrolla el capitalismo, cuanto mayor es la masa producida de plusvalor —a pesar de la menor tasa de ganancia—, más intensa es «la contradicción entre las condiciones en las que se produce este plusvalor y aquellas en las que se realiza» (p. 240). Aquí, Marx parece estar ofreciendo una versión subconsumista de la teoría de la crisis, ya que se refiere particularmente a la demanda limitada de consumo en una sociedad capitalista, donde el consumo de la mayor parte de la sociedad se reduce al mínimo, por lo que parece argumentar que la barrera a la acumulación es la demanda limitada que significa que el capitalista no puede vender todos sus productos y, por lo tanto, no puede realizar su plusvalor.¹⁵ Marx no desarrolla aquí una teoría subconsumista, pues vuelve a divagar, y el resto del capítulo no presenta la crisis bajo esta luz. Así, una interpretación alternativa de este pasaje es que una crisis aparece como la incapacidad del capitalista para realizar su plusvalor, pero que tiene su origen en otra parte, en las condiciones de producción de plusvalor.

La segunda sección subraya el carácter contradictorio de los procesos ya discutidos: el modo de producción capitalista tiende a desarrollar las fuerzas productivas sin límite, pero

15. Ver las páginas anteriores sobre el tomo II, donde Marx parece rechazar el subconsumismo.

este desarrollo entra en conflicto con la necesidad de producir y realizar plusvalor. La sobreacumulación de capital conduce a una caída de la tasa de ganancia que se ve frenada por la «depreciación periódica del capital existente», que a su vez trastorna el proceso de circulación, lo que lleva a una crisis y a una paralización de la producción.¹⁶ De este modo, la contradicción entre las fuerzas y las relaciones de producción da lugar a una crisis que permite un nuevo brote de acumulación mediante el restablecimiento de la tasa de ganancia, allanando el camino para otra crisis. Así, «la verdadera barrera de la producción capitalista es el capital mismo», y no la naturaleza, como habían argumentado los clásicos (p. 245).

Por último, en la tercera sección se discute el mecanismo de la crisis. El proceso de concentración del capital y la disminución de la tasa de ganancia se refuerzan mutuamente: cuanto mayor es el desarrollo de la productividad del trabajo y la composición orgánica del capital, mayores son las ventajas del gran capital. De este modo, una caída de la tasa de ganancia golpea a los capitales más pequeños, que no pueden sobrevivir. Es decir, una caída en la tasa de ganancia produce tanto capital desocupado como trabajo desocupado.

Esta «sobreproducción de capital» —es decir, demasiado capital para ser empleado— implica una sobreproducción de mercancías —pues los capitales redundantes no pueden vender sus mercancías para obtener su ganancia— y es esencialmente una «sobreacumulación de capital». Marx estudia esto observando el caso en el que la sobreproducción no es característica de una industria, sino de la economía en su conjunto. Este es el caso cuando no se puede emplear más capital de manera rentable, es decir, cuando una adición al capital no producirá más plusvalor, o también, cuando una adición al capital causará una fuerte caída en la tasa

16. Este mecanismo se analiza en la siguiente sección.

de ganancia. Este es el caso cuando la acumulación se ve frenada por la escasez de mano de obra, de modo que los salarios aumentan repentinamente. En realidad, la escasez de mano de obra significa que algunos capitales simplemente permanecerán ociosos, y otros se acumularán a un ritmo reducido. Por lo tanto, hay una feroz lucha competitiva entre los capitales. Sin embargo, esta creciente competencia no es la causa de la disminución de la rentabilidad. Más bien, una disminución en la rentabilidad precipita una feroz lucha competitiva. Si se quiere restablecer la tasa de ganancia, entonces hay que eliminar parte del capital. Esto sucede a través de la destrucción de capital a medida que cierran las fábricas, la devaluación del crédito, las pérdidas realizadas en el mercado, la depreciación de los elementos del capital fijo a medida que caen los precios, etc. Todo esto conduce a una crisis comercial y al colapso del crédito. Por otra parte, la crisis crea el desempleo y las condiciones para una caída de los salarios y, por tanto, para el restablecimiento de la rentabilidad, mientras que la lucha competitiva empuja a todos los capitalistas a adoptar los métodos de producción más avanzados para economizar mano de obra y reducir costes. De este modo, la crisis prepara el camino para la reanudación de la acumulación. Pero la sobreproducción de capital que precipita la crisis no es más que una sobreproducción dentro de las relaciones sociales capitalistas, es una sobreproducción en relación con las posibilidades de ganancia.

Las partes IV a VI del tomo III tratan del capital mercantil, el capital que devenga interés y la renta de la tierra. Marx argumenta que en el modo de producción capitalista la ganancia obtenida por los comerciantes, el interés devengado por los capitalistas monetarios y la renta devengada por los terratenientes representan desviaciones del plusvalor producido por el trabajo en la producción y, por lo tanto, son formas desarrolladas de plusvalor. Para nuestros propósitos, el único punto significativo que se ha planteado remite a la

discusión del capital que devenga interés. Marx argumenta que cuando el capital que devenga interés se separa del capital productivo, se introduce una división entre la parte de plusvalor que se acumula para el capital dinerario, el interés, y las ganancias que quedan para el capital productivo después del pago de intereses, que aparecen como las «ganancias de la empresa». De este modo, parece que el capital genera intereses, de modo que la ganancia está completamente divorciada de la producción, mientras que las «ganancias de la empresa» aparecen como la recompensa por la gestión, es decir, como una forma de «salario».

CAPÍTULO XLVIII

La teoría de las clases de Marx

Este capítulo considera la forma en que las relaciones de clase aparecen superficialmente en una sociedad capitalista, o sea, la forma en que son conceptualizadas por la «economía vulgar». Las relaciones de clase aparecen bajo la forma de la «fórmula trinitaria» en la que la ganancia —o, más específicamente, el interés— aparece como la recompensa del capital, el salario como la recompensa del trabajo y la renta como la recompensa de la tierra. Parece, pues, que el capital produce interés, el trabajo produce salario y la tierra produce renta. En definitiva, los ingresos parecen derivar de las cosas.

Sin embargo, Marx argumenta que el capital no es una cosa, sino una relación social. Los medios de producción no son en sí mismos capital, sino que solo se convierten en capital cuando están monopolizados por una clase social determinada. La tierra, en cambio, es una cosa, pero no puede producir plusvalor. El trabajo, considerado aisladamente de las relaciones sociales dentro de las cuales se realiza, simplemente no existe. Por lo tanto, el trabajo asalariado y la propiedad de la tierra tampoco pueden ser vistos como cosas, sino que

deben ser vistos como «formas sociales históricamente determinadas», que corresponden al capital y forman parte de la sociedad capitalista. Por último, las cosas no pueden producir valor en ningún caso: la tierra contribuye a la creación de valores de uso, pero no a la creación de valor, que es creada por el trabajo.

La economía vulgar, que se limita a sistematizar las concepciones de los agentes de la producción burguesa que surgen de las apariencias de las relaciones económicas, toma como base la «fórmula trinitaria» para mostrar que las «rentas» de las diferentes clases de la sociedad tienen un origen natural y, por extensión, eterno, en los medios de producción, la tierra y el trabajo.

El excedente de mano de obra es necesario en todas las formas de la sociedad para proporcionar un seguro contra los déficits y recursos para la expansión de la producción. En la sociedad capitalista asume una forma antagónica, pero tiene la ventaja de preparar las condiciones sociales y materiales para una sociedad sin clases en la que se han creado las bases de la libertad.

Los tres factores de producción aparecen frente a sus propietarios como las fuentes reales de sus ingresos y, aunque en realidad son simplemente partes del valor total que se acumulan debido a la inserción de estos factores en relaciones sociales particulares, debido a que los factores son independientes entre sí, parece que son la tierra, el capital y el trabajo los que realmente producen sus ingresos. Así, el producto total es la suma de las contribuciones de la tierra, el trabajo y el capital, y cada uno de los tres ingresos parece tener fuentes independientes.

De este modo, el mundo del fetichismo de la mercancía se desarrolla todavía más.

CAPÍTULO XLIX

La ganancia y la renta corresponden al plusvalor total, mientras que los salarios corresponden al capital variable. Así, el valor anual total creado por el trabajo es igual al total de la ganancia, los salarios y la renta. El valor del capital constante no se vuelve a crear —ya que simplemente se transfiere sin cambios—, sino que es una parte del producto anual total. Por lo tanto, el producto total parece exceder los ingresos totales en C, por lo que parece haber una sobreproducción. En consecuencia, el total de la nueva fuerza de trabajo añadida parece ser consumida por la suma de los ingresos, así que ¿dónde está la fuerza de trabajo que puede producir nuevos medios de producción? Estos dilemas se plantean a quienes consideran que la tierra, el trabajo y el capital son fuentes independientes de ingresos, ya que al considerar que los salarios, la renta y la ganancia agotan el producto, no hay lugar para el capital constante. Marx resuelve esto recapitulando sus esquemas de reproducción, que muestran que el producto total no se resuelve simplemente en las tres rentas, sino que también incluye un componente de valor correspondiente al capital constante utilizado. Durante el resto del capítulo (sáltatelo si quieres) Marx ridiculiza la noción clásica —compartida por Smith y Ricardo— de que el valor de una mercancía se resuelve en las tres partes que conforman las ganancias, los salarios y la renta. Los clásicos cometieron este error 1) porque no podían entender el concepto de capital constante —cuyo valor se transfiere simplemente al producto— como distinto del capital variable y 2) porque argumentaban desde el capitalista individual en lugar de ver el sistema como un todo, por lo que pensaban que el capital constante del capitalista individual —máquinas y materias primas— comprendía la renta, ganancias y salarios de algunos otros —es decir, el capitalista, el terrateniente y los trabajadores involucrados en la producción de máquinas—.

CAPÍTULO I

Marx reitera los argumentos del capítulo anterior: el valor total producido se compone del valor del capital constante transferido, del capital variable y del plusvalor total. El capital variable y el plusvalor constituían juntos el nuevo valor creado y tomaban la forma de ingresos: salarios, rentas y beneficios. Aunque el valor recién creado es igual a esta suma, ni por asomo estas tres categorías son elementos constitutivos del valor; es decir, se refieren a la forma en que se distribuye el valor, no a la forma en que se produce. Para ver esto, Marx señala que un aumento de los salarios no aumenta el valor de la mercancía, sino que representa una erosión del plusvalor. A continuación, argumenta que el valor total, en conjunción con el valor mínimo irreductible de la fuerza de trabajo, establece límites a la ganancia y a la renta, límites que no son transgredidos por la existencia de monopolios, por la transformación de los valores en precios de producción o por la existencia de barreras a la movilidad del capital.

Por lo tanto, repite Marx, la ganancia, la renta y el salario no son tres magnitudes separadas, cuyo valor está determinado independientemente —de acuerdo con tres «factores de producción» supuestamente aisladas: la tierra, el trabajo y los medios de producción—, por lo que el valor de la mercancía no debe determinarse por su «coste» como la suma de los salarios, la ganancia y la renta. Más bien, el valor es la categoría anterior, y la renta, la ganancia y los salarios son porciones del valor recién agregado. Esta teoría de la «suma» del precio implica: 1) ignorar por completo el capital constante: resolverlo a su vez en renta, salario y ganancia; 2) abolir el concepto de valor y conservar solo el concepto de precio; pero esto presupone el concepto de dinero, que solo puede entenderse como forma de valor. De lo contrario, el argumento es puramente circular: los precios se explican en términos de otros precios en una sucesión interminable.

La ilusión de que el nuevo valor añadido se divide en tres rentas independientes es una ilusión que surge a través de la competencia: es la forma en que aparecen el valor de la fuerza de trabajo y el plusvalor. Esto sucede porque: 1) de la relación entre los ingresos y la propiedad de los factores de producción da lugar a la ilusión de que son estos factores de producción los que crean los ingresos. Dado que los factores de producción son diferentes los ingresos parecen tener fuentes independientes. Esta ilusión se fomenta tanto más cuanto que, a primera vista, parece que cada uno de los ingresos está determinado por leyes diferentes y no son partes componentes de un valor dado —por ejemplo, debido a la transformación de los valores en precios de producción, de modo que la ganancia obtenida no depende simplemente del plusvalor producido; debido a los diversos factores discutidos en la parte I del tomo III que afectan a la tasa de ganancia independientemente de la tasa de explotación, etc.—. 2) De hecho, los precios varían con la fluctuación de los salarios: los precios de las mercancías producidas por capitales de composición orgánica inferior a la media aumentan con el aumento de los salarios y disminuyen con la disminución. Un aumento de los salarios locales conducirá a un aumento de los precios, por lo que los precios parecen subir y bajar con los salarios, al igual que los salarios parecen subir y bajar en respuesta a los cambios de precios. 3) Incluso si ignoramos las fluctuaciones de precios, la ilusión persiste porque los componentes del valor parecen ser condiciones previas del valor y no al revés. Para el capitalista, el precio de coste, el coste de los salarios y del capital constante, se le da primero, antes de que la mercancía y su valor hayan sido producidos. La necesidad de obtener una determinada tasa de ganancia también se le da al capitalista, al igual que la necesidad de pagar renta e intereses. Por último, para el capitalista, incluso el coste del capital constante parece resolverse en última instancia, para otro, en salarios, ganancias y rentas.

4) La regulación de los precios por los movimientos de valor no es algo que tenga lugar directamente y, por lo tanto, sea experimentado como tal por los capitalistas. Al capitalista le importan los intereses, las ganancias, la renta y los salarios, así como ganar lo suficiente con su venta para cubrir estas categorías. Por ende, no se preocupa por la realización del valor y el plusvalor sino que, para él, las fluctuaciones del precio son fluctuaciones en torno al precio de producción, es decir, experimenta que el precio de coste más la renta y la ganancia media es el precio regulativo. Obtiene más o menos beneficios en función de la medida en que pueda reducir los salarios, la renta de los intereses o la medida en que pueda obtener un precio más que suficiente para cubrir sus costes previstos y obtener un beneficio medio. 5) La idea de que el valor se compone sumando salarios, beneficios y rentas se establece tan firmemente que los conceptos se aplican incluso cuando son totalmente inapropiados, por ejemplo, cuando se trata del pequeño agricultor autónomo. Esta subsunción de las formas no capitalistas de producción bajo las formas de ingresos del capital refuerza aún más la idea de que las relaciones capitalistas son naturales.

CAPÍTULO LI

Lo que hemos visto en los últimos tres capítulos, la distribución del valor producido entre las diferentes categorías sociales, son las relaciones o formas de distribución. Estas relaciones aparecen «como relaciones naturales, como relaciones que surgen directamente de la naturaleza de toda producción social, de las leyes de la producción humana en general». Las formas precapitalistas de distribución son vistas como formas imperfectas de relaciones de distribución capitalistas.

Un enfoque más sofisticado considera que las diferentes sociedades tienen diferentes formas de distribución, pero sigue considerando que las relaciones de producción son eternas y

naturales. Sin embargo, señala Marx, un enfoque «científico» revela que las relaciones de producción en sí mismas son históricamente transitorias y que las relaciones de distribución no son más que la otra cara de las relaciones de producción. Estas relaciones de distribución no pueden ser vistas en términos de la distribución del producto anual considerada independientemente de las relaciones sociales que subyacen a la producción. Así, el salario es la renta del obrero solo porque el obrero entra en relaciones de producción capitalistas, porque los medios de producción se enfrentan al obrero como capital. Además, este sistema de relaciones sociales de producción se reproduce a sí mismo y, por extensión, también a las correspondientes relaciones de distribución: las relaciones de distribución son, de hecho, un momento del proceso de reproducción de las relaciones de producción capitalistas.

La visión que considera que solo las relaciones de distribución son históricamente específicas, pero no las relaciones de producción, se basa en una confusión entre el proceso de trabajo y el proceso de valorización: las relaciones sociales de producción son vistas como relaciones puramente técnicas.

CAPÍTULO LII

Las tres grandes clases son las que se componen de los propietarios de la fuerza de trabajo, los propietarios del capital y los terratenientes. Los estratos intermedios tienden a ser disueltos por el avance del modo de producción capitalista. ¿Qué hace que estas sean las clases más representativas? A primera vista, es el hecho de que tienen algo en común como propietarios de determinadas fuentes de ingresos. Pero si este fuera el caso, entonces cualquier «fuente de ingresos» común sería suficiente para constituir una clase.

Preguntas para reflexionar:

- 1) ¿Cómo subyace la «fórmula trinitaria» a la teoría del coste de producción del precio?
- 2) ¿De qué manera la crítica de Marx a la «fórmula trinitaria» nos permite completar su capítulo inconcluso sobre las clases sociales?
- 3) Si las clases sociales no se definen por una renta común, ¿cómo se definen?
- 4) ¿Qué implicaciones tiene la discusión de Marx sobre las relaciones de producción y las relaciones de distribución a la hora de comprender el concepto de clase?



Anexos



El valor del valor¹

Jamás estimamos en su precio el bien de que gozamos; pero si lo perdemos, entonces es cuando exageramos su valía
Shakespeare, *Mucho ruido y pocas nueces*, IV, I

La CES tiene ya más de diez años, y en esos diez años se ha logrado mucho. La historia de la CES, sin embargo, se divide en dos fases marcadamente diferenciadas.

La primera fase puede caracterizarse por el intento de desarrollar una comprensión de *El Capital* de Marx que sea relevante para el análisis de la economía del capitalismo en la segunda mitad del siglo XX. Cuando se creó la CES, prácticamente había un vacío teórico en esta área. Ya se había producido un retorno a la filosofía marxista y a la historia marxista, pero dentro de la economía no había un desafío marxista significativo al keynesianismo radical que dominaba la izquierda.

La formación de la CES reunió a algunos economistas que tenían una formación académica burguesa pero que habían rechazado en mayor o menor medida la economía burguesa. Estaban (estábamos) tratando de llegar a un acuerdo con un marxismo que, según se les había enseñado, estaba completamente desacreditado. La CES proporcionó un marco informal dentro del cual estos economistas pudieron salir de su aislamiento y, por lo tanto, dentro del cual se pudo desarrollar un debate marxista.

1. NdE: El presente artículo, publicado en el n.º 10 de *Capital & Class* en 1980, es una reseña crítica del libro *Rereading Capital*, de Ben Fine y Laurence Harris, publicado en 1979 por Macmillan. Una edición al castellano fue publicada en 1985 de la mano de Fondo de Cultura Económica, bajo el título *Para releer «El Capital»*. Para esta edición, en las citas empleadas por Clarke se ha seguido la numeración de la edición original de Macmillan.

No debería sorprender que desde el principio la CES, aunque pequeño, reuniera a personas de muchas tendencias diferentes y de diferentes orígenes. Sin embargo, en cada etapa de su desarrollo ha habido una cuestión fundamental que ha dividido a la CES.

La primera tarea a la que se enfrentó la CES fue definir la relación entre el marxismo y la economía burguesa, y la cuestión fundamental que dominó la primera fase del desarrollo de la CES fue la de si la economía marxista era o no distinta de la economía burguesa. Para los keynesianos radicales esa cuestión era bastante simple: Marx era notable por su anticipación de Keynes, pero la economía marxista podía reformularse fácilmente en términos keynesianos. Por lo tanto, la CES tenía poco interés por este grupo y la mayoría abandonó. Esto fue quizás desafortunado, ya que los supuestos keynesianos siguen siendo omnipresentes en la izquierda y los problemas nunca se han aclarado tan nítidamente o tan públicamente como deberían.

El principal debate en el seno de la CES durante su primera fase no enfrentó a los keynesianos con los marxistas, sino que se refería más bien a la cuestión de si los resultados económicos de Marx podían reformularse en términos de alguna variante de la teoría del equilibrio general, como ya habían intentado hacer los economistas burgueses, o si tal enfoque era bastante incompatible con el marxismo.

Este debate fue extremadamente importante, ya que abordó no solo cuestiones económicas técnicas, sino también, al menos implícitamente, la cuestión más fundamental de ¿qué es la economía marxista? El intento de reformular la economía de Marx como una especie de teoría del equilibrio general se basó implícitamente en la suposición de que el objetivo de la economía marxiana era proporcionar una teoría determinada de los precios —incluidos los salarios, la tasa de ganancia y, en supuestos adecuados, la tasa de acumulación—,

expresada en un conjunto soluble de ecuaciones simultáneas. Este intento coincidió con la culminación de la crisis de la versión dominante de la teoría del equilibrio general, sobre cuya base se había establecido previamente la ingenuidad del marxismo a satisfacción de la burguesía.

Dentro de la economía burguesa, el desafío a la teoría neoclásica fue liderado por una serie de teorías «fiscalistas» que basaban sus ecuaciones de precios en las tecnologías físicas de producción en lugar de en la demanda y la oferta que estaban causando los problemas en el sistema neoclásico. Estas teorías «fiscalistas», incluida la de Sraffa, se basaban en la demostración de que cualquier tecnología dada, o conjunto de tecnologías discontinuas, podía reconciliarse con tasas de equilibrio uniformes y estables de salarios y beneficios. Este tipo de enfoque tenía una similitud superficial con el de Marx, ya que se basaba claramente en la producción, y dio lugar a resultados marxistas conocidos, en particular al mostrar, en un sentido mínimo, la relación inversa entre los salarios y la tasa de ganancia. En algunas lecturas, los esquemas de reproducción de Marx ofrecían una notable anticipación de este tipo de análisis. Por lo tanto, no fue sorprendente que se hicieran intentos de reformular la economía de Marx en estos términos fiscalistas, ni tampoco fue sorprendente que estas reformulaciones «neoricardianas» de Marx condujeran al resultado de que la categoría de valor de Marx era redundante y que los resultados específicos de su análisis, en particular la «ley del descenso tendencial de la tasa de ganancia» (LDTTG), fueran considerados erróneos.

El debate en el seno de la CES sobre la importancia de la economía de Marx produjo una considerable clarificación de las cuestiones técnicas económicas, aunque las cuestiones más fundamentales sobre la naturaleza de la economía no se enfrentaron tan directamente y siguen sin resolverse. También condujo a un endurecimiento de las posiciones a

medida que diferentes grupos llegaron a creer que habían alcanzado el nirvana de la verdad. Los neoricardianos alcanzaron primero su nirvana. Para ellos, el marxismo ofrecía, en el mejor de los casos, una teoría del contexto social y político de la economía capitalista, pero había sido superado como teoría económica por los desarrollos de las matemáticas y de la economía burguesa. A Marx no le fue tan mal para un principiante, pero aquellos que buscaban seguir defendiendo a Marx eran vistos como dogmáticos estériles que obstruían el desarrollo de la ciencia económica.

La interpretación neoricardiana fue impugnada por varios motivos en el seno de la CES. En primer lugar, por razones técnicas y económicas, se argumentó que las categorías de Marx podían proporcionar una teoría determinada de los precios y que se podía dar una interpretación significativa a la LDTTG. En segundo lugar, se esgrimieron varios argumentos a favor de la necesidad de mantener el concepto de valor de Marx, aunque hubo poco acuerdo en cuanto a la sustancia de ese concepto. Algunos —los «ricardianos»— interpretaron el valor como una cantidad de trabajo incorporado —como los «neoricardianos», siguen a Ricardo en tener una teoría fiscalista basada en la tecnología de la producción, pero conservan el concepto ricardiano del valor como tiempo de trabajo incorporado que los «neoricardianos» descartan. Para los neoricardianos, la reducción ricardiana de los precios al tiempo de trabajo es innecesaria y gratuita. Si Marx tenía o no una teoría ricardiana del valor es un tema muy polémico—. Argumentaban que el concepto debía conservarse porque solo así se podía establecer la fuente del plusvalor y el carácter de clase del capitalismo. Esto es esencialmente un argumento político externo más que económico interno, y para los neoricardianos es simplemente una pieza de mistificación dogmática.

Otros —tildados de «fundamentalistas», ya sea como un insulto o como un cumplido— se contentaron con afirmar la necesidad de la categoría de valor para un análisis de la dinámica de la acumulación en gran medida por referencia a los textos fundamentales de Marx. Esta posición tuvo el gran mérito de estimular un estudio minucioso de los escritos de Marx, y también invirtió el desafío neoricardiano: en lugar de pedir al marxismo que se justificara en términos de las categorías de la economía burguesa, insistió en que la economía burguesa debía justificarse en términos de las categorías del marxismo. Los fundamentalistas alcanzaron su nirvana imponiendo sus manos sobre los textos sagrados y tendieron a tomar su marxismo como un acto de fe más que sobre la base de una demostración rigurosa de la validez de las afirmaciones de Marx. El dogmatismo resultante hizo que el fundamentalismo fuera incapaz de tener en cuenta la necesidad de desarrollar el análisis de Marx para hacerlo relevante para el análisis del capitalismo contemporáneo. El resultado, además, fue una aplicación más bien mecánica de las categorías de Marx a los fenómenos económicos contemporáneos. La principal diferencia entre los neoricardianos y los fundamentalistas radica en su comprensión de la crisis: para los neoricardianos la disminución de la rentabilidad que precipita una crisis solo puede producirse como resultado del aumento de los salarios, mientras que para los fundamentalistas es axiomático que es una expresión de la LDTTG y no tiene nada que ver con la lucha salarial.

La tercera tendencia fue más difusa y menos asertiva que las consideradas hasta ahora. Es tentador llamarla «clásica» en el sentido de que siguió a los fundamentalistas al insistir en basarse en el propio análisis de Marx sobre *El Capital*, pero también insistió, en primer lugar, en que este análisis no puede aplicarse mecánicamente y, en segundo lugar, en que el análisis debe desarrollarse para tener en cuenta factores que Marx dejó entre paréntesis o que expresaban los cambios del

capitalismo durante el siglo pasado. Esta tendencia no consideraba los textos como sagrados y, por lo tanto, planteaba las cuestiones fundamentales, en primer lugar, del método de *El Capital*: ¿cuál es el estatuto de los conceptos de Marx si no pueden aplicarse inmediatamente al capitalismo tal como existe realmente? Y, en segundo lugar, de la naturaleza del capitalismo contemporáneo. Es esta tendencia la que está representada por Ben Fine y Laurence Harris, que alcanzan su nirvana en el libro que nos ocupa.

El debate entre los neoricardianos y los marxistas ortodoxos planteó no solo la cuestión de la naturaleza de la economía de Marx, sino también la del estatuto de la economía como tal. Esta cuestión fue planteada por la consideración del concepto de valor de Marx, pero nunca fue confrontada satisfactoriamente en la primera fase del desarrollo de la CES.

Para los ricardianos —viejos y nuevos— el valor es un concepto técnico económico en el sentido de que especifica el fundamento material de la economía y, por lo tanto, define la economía como una ciencia materialista y cuantitativa (¿mecanicista?). El valor en esta interpretación se expresa cuantitativamente en la cantidad de tiempo de trabajo incorporado en una mercancía. Para los ricardianos este concepto expresa la base de clase de la explotación capitalista, para los neoricardianos es simplemente un coeficiente técnico redundante.

La interpretación más radical del concepto de valor le dio algo más que un significado estrictamente económico. El concepto de valor de Marx expresa no solo el fundamento material de la explotación capitalista, sino también, e inseparablemente, su forma social. Dentro de la economía marxista esto implica que el valor no es simplemente un coeficiente técnico, implica que el proceso de producción, apropiación y circulación del valor es un proceso social en el que las magnitudes cuantitativas están determinadas socialmente, en el

curso de las luchas entre y dentro de las clases. Por lo tanto, la suma de valor expresada en una mercancía particular no puede identificarse con la cantidad de trabajo incorporada en ella, ya que el concepto de valor se refiere al tiempo de trabajo socialmente necesario incorporado, al trabajo abstracto más que al trabajo concreto, y esta cantidad solo puede establecerse cuando el trabajo privado es socialmente validado a través de la circulación de mercancías y de capital. Por lo tanto, el concepto de valor solo puede considerarse en relación con todo el circuito del capital, y no puede considerarse solo en relación con la producción.

Por otra parte, ni la cantidad de trabajo incorporada en la mercancía, ni la cantidad de tiempo socialmente necesario que se le atribuye pueden considerarse como coeficientes técnicos. La forma social dentro de la cual se gasta el trabajo juega un papel importante en la determinación tanto de la cantidad de trabajo que se gasta en producir una mercancía con una tecnología dada, como de la relación de esta cantidad con el tiempo de trabajo socialmente necesario a través de la validación social del tiempo de trabajo. Por último, la tecnología en sí misma no puede ser tratada como una variable exógena, ya que el ritmo y el patrón del desarrollo tecnológico también están condicionados por la forma social de producción. Por lo tanto, la consideración de la forma social del trabajo no puede ser tratada como un estudio sociológico que complemente el duro rigor del economista, sino que es inseparable de la consideración de las características económicas e incluso tecnológicas más fundamentales del capitalismo.

Esta interpretación más radical de la teoría del valor avanzó poco en la primera fase del desarrollo de la CES, ya que socava cualquier intento de formular sistemas de equilibrio general determinados. En cambio, se trata de descubrir los procesos sociales que subyacen al desarrollo histórico del

capitalismo, procesos que aparecen en forma fetichizada como la determinación cuantitativa de las magnitudes económicas. Para esta interpretación, el estudio de la economía no puede quedarse en el nivel de las categorías fetichizadas de la economía. Tiene que penetrar en estas categorías, para proporcionar una crítica de la economía, revelando los orígenes de los desarrollos económicos en las actividades concretas de hombres y mujeres comprometidos en la vida social. Aquellos entrenados y con un compromiso profesional con la economía burguesa no están bien equipados para dar este salto. Por lo tanto, para muchos de los que participaron en los debates de la primera fase del desarrollo de la CES, el cambio de énfasis marcado por la Conferencia de Coventry sobre el Proceso Laboral de 1976 representó un abandono del rigor de la economía y una apertura de las puertas a filisteos, sociólogos, historiadores, anarquistas y agitadores que no comprendían ni respetaban la disciplina y el rigor de la economía neomarxista avanzada.

La característica más llamativa de la segunda fase del desarrollo de la CES, inaugurada por la Conferencia de Coventry y sellada con la salida a bolsa de la fundación de *Capital&Class*, ha sido, en efecto, la afluencia de no economistas y la deserción de muchos economistas académicos. Este desarrollo se produjo como resultado directo de los avances teóricos realizados en la primera fase de la vida de la CES. El desarrollo de los debates de la CES dejó muy claro, por un lado, que *El Capital* no es simplemente un texto económico, sino que es de vital importancia para todos los que participan en la lucha intelectual y política contra la tiranía del capital y, por otro lado, que el análisis de la acumulación no puede confiarse a la pericia técnica de los economistas.

El Capital se liberó de los economistas profesionales cuando se hizo evidente que el análisis de Marx proporciona las herramientas intelectuales que permiten reconciliar la

concreción y la diversidad de las luchas particulares contra el capital en sus diversas formas con la unidad del desarrollo del movimiento para el derrocamiento del capital: el conjunto de *El Capital* se trata de la subordinación de una diversidad de actividades prácticas concretas a los imperativos de la acumulación de capital impuesta a medida que el capital pasa por su circuito de autoexpansión. Esta comprensión de *El Capital*, desarrollada colectivamente en el seno de la CES, ha abierto un camino entre el dogmatismo, por el que toda lucha particular se reduce a una expresión inmediata de la eterna lucha entre las entidades ideales del trabajo y el capital, y el pluralismo ecléctico, por el que la única unidad que pueden alcanzar las luchas particulares es una unidad contingente y oportunista. Por lo tanto, los desarrollos en la CES tienen una importancia política e intelectual considerable.

La comprensión de Marx desarrollada colectivamente en el seno de la CES durante la última década ha sido solo tentativa y fragmentaria. No ha producido ninguna solución fácil a los problemas a los que se ha enfrentado, de hecho, la conclusión ha sido a menudo que no hay soluciones intelectuales claras, solo hay problemas políticos más claramente formulados. La esencia del debate en la CES en los últimos años ha sido el intento de ir más allá de cualquier solución dogmática fácil. Marx proporciona las categorías fundamentales dentro de las cuales pensar las relaciones sociales de la sociedad capitalista, pero su obra no proporciona —sorprendentemente para algunos— un análisis de la lucha de clases en Gran Bretaña en la década de 1980. Aplicar las categorías de Marx a una comprensión de la lucha en el capitalismo contemporáneo implica un proceso dual, ejemplificado en la propia obra de Marx, de confrontar las categorías de Marx con la experiencia cotidiana de los capitalismo contemporáneos, y especialmente con las lecciones aprendidas a través de las luchas contra el capital en todas sus formas. La toma

de conciencia de la necesidad de una unidad sostenida de teoría y práctica en este sentido ha subyacido en el desarrollo de grupos de trabajo de la CES que, en el mejor de los casos, reúnen a personas de diferentes orígenes con diferentes experiencias y diferentes formaciones intelectuales con el fin de desarrollar análisis marxistas concretos. Es a través de organizaciones como estos grupos de trabajo de la CES que podemos esperar contribuir a superar el abismo que ha marcado a la izquierda durante tanto tiempo entre una teoría dogmática y una práctica pragmática. Reunir diferentes experiencias en el marco de un análisis marxista nos permite aprender unos de otros para poder desarrollarnos como un intelectual orgánico colectivo.

Para muchos de los que han participado activamente en la segunda fase del desarrollo de la CES, la pérdida de los economistas ha sido considerada totalmente beneficiosa, ya que los economistas pasan todo su tiempo desconcertando a la gente con fórmulas incomprensibles mientras ignoran por completo las cuestiones fundamentales. Los economistas que permanecen en la CES han vuelto a la defensiva y han tendido a comunicarse solo entre sí —incluso cuando escriben para *Capital&Class*—. Creo que esta apreciación es totalmente errónea y que el aislamiento de los «economistas» ha tenido un impacto muy perjudicial en el intento de desarrollar un análisis marxista integrado de la actual crisis capitalista. Aunque gran parte de la discusión en la primera fase de la vida de la CES fue muy técnica, las cuestiones planteadas fueron, como he indicado, fundamentales para el marxismo. Por otra parte, del debate surgieron comprensiones mucho más claras —desde diferentes puntos de vista— de la naturaleza de la acumulación y la crisis, de los conceptos de trabajo productivo e improductivo, de las cuestiones implicadas en la teoría del valor, todas las cuales forman parte del fundamento esencial de cualquier análisis marxista de la crisis actual.

Los cambios en la CES en los últimos años han hecho que muy pocos miembros activos hayan participado hoy en los debates de la primera fase, y los que sí lo han hecho hablan mayoritariamente entre sí. Por lo tanto, ha habido pocas oportunidades para que los nuevos miembros de la CES aprendan las lecciones de los debates pasados, abriéndose así un abismo entre los «economistas» y los «no economistas». Así, mientras que en su primera fase la CES tendió a descuidar la dimensión crítica de *El Capital* y a permanecer en el nivel de las categorías económicas fetichizadas, en la segunda fase ha habido una tendencia a ir al extremo opuesto y a descartar cualquier consideración seria de los aspectos económicos de la acumulación y la crisis como mero fetichismo. Esto socava cualquier intento de comprender las interconexiones entre la dimensión económica y las otras dimensiones sociales de la crisis o incluso, en última instancia, de comprender la crisis concretamente como una crisis capitalista. Esta separación entre los economistas y los no economistas es especialmente perjudicial en la fase actual de la crisis, ya que el Estado intenta limitar su papel directo en la resolución de la crisis, devolviendo al capital la responsabilidad directa de resolverla. Por lo tanto, existe una necesidad apremiante de renovar y desarrollar una comprensión dentro de la CES de la contribución que *El Capital* puede hacer a nuestra comprensión de las raíces de la crisis en las contradicciones expresadas en el circuito del capital. Es importante aprovechar los avances logrados en la primera fase de desarrollo de la CES y ponerlos a disposición de los involucrados en la CES en la actualidad. Esta, potencialmente, es la importancia del libro que estamos reseñando.

Quizás sería más adecuado que el tan esperado libro de Ben Fine y Laurence Harris, *Para releer «El Capital»*, se llamara en su lugar *Para releer los viejos boletines de la CES*, ya que se basa en un estudio retrospectivo exhaustivo de los debates que dominaron la primera fase de la historia de la CES. El

libro es extremadamente importante por su capacidad para hacer accesibles los resultados de esos debates y también en poner de manifiesto las limitaciones de las posturas que dominaron la CES durante la primera fase, incluyendo la propia postura de Fine y Harris.

El libro se divide en dos partes. La primera parte repasa los viejos debates de la CES con capítulos sobre el método de *El Capital*, el problema de la transformación, el trabajo productivo e improductivo, la LDTTG y la crisis. La forma de exposición consiste en contraponer las posiciones neoricardiana y fundamentalista y luego ofrecer la posición de Fine-Harris como una forma de evitar los errores complementarios de cada uno. En general, Fine y Harris son mucho más justos con los neoricardianos que con los fundamentalistas, que al menos tuvieron el mérito de empezar por Marx. La segunda mitad del libro busca aplicar las lecciones de los debates de la CES al análisis del Estado capitalista, la periodización del capitalismo, el capitalismo monopolista de Estado y los Estados nacionales y la internacionalización del capital.

Las principales características de la interpretación de *El Capital* de Fine-Harris que la sitúan por delante de las otras interpretaciones que fueron corrientes en la primera fase de la historia de la CES son, en primer lugar, un énfasis en la unidad del circuito del capital, y, en segundo lugar, un énfasis en la importancia de apreciar los niveles de abstracción en los que se formulan los diferentes conceptos.

El énfasis en la unidad del circuito del capital es fundamental para contraponer una concepción del capital como proceso a las concepciones estáticas de los neoricardianos y los fundamentalistas. Los neoricardianos tienden a ver la producción como un proceso puramente técnico de producción de valores de uso, restringiendo la lucha de clases a la distribución de dichos valores de uso determinada en la circulación.

Los fundamentalistas solo atienden sistemáticamente a la producción y ven la circulación como un nexo pasivo entre las distintas fases de producción de plusvalor. Ninguno de ellos puede ver la interacción de la producción de plusvalor y su circulación en el circuito integrado del capital y, por ende, tanto unos como otros tienen una concepción muy simplista de la acumulación y la crisis, determinadas exclusivamente por la lucha de clases en la esfera de la producción o en la de la circulación. Únicamente a través del examen de la unidad del circuito del capital se torna posible observar el capital como un proceso que adopta distintas formas en las diferentes fases de su circuito, apreciando así la complejidad concreta de la acumulación, la lucha de clases y la crisis.

Tanto los neoricardianos como los fundamentalistas tienen una concepción reduccionista del capital, explicando todo directamente por la simple categoría de la lucha de clases en la producción o en la circulación. Para superar este reduccionismo es necesario poner de manifiesto los diversos niveles de abstracción en los que se formulan los diferentes conceptos en *El Capital*. De manera acertada, Fine y Harris insisten, contra la tendencia académica imperante, que los conceptos de Marx no son ficciones convenientes, sino abstracciones de lo real. Puesto que se formulan conceptos tan diferentes en diversos niveles de generalidad, el examen de las sociedades capitalistas concretas exige que no pasemos directamente de las categorías más abstractas a las concretas, sino que modifiquemos el análisis más abstracto a la luz de consideraciones que entran en niveles inferiores de abstracción. Sin embargo, el orden de abstracción no es el mismo que el orden de determinación. Por ejemplo, el concepto de mercancía se formula en un nivel de abstracción más alto que el concepto de capital, pero la introducción del concepto de capital transforma nuestra comprensión de la circulación de mercancías cuando las mercancías se convierten en una forma de capital. Por lo tanto, la comprensión de la

naturaleza de la abstracción de Marx es esencial para comprender el circuito del capital como un proceso diferenciado y no como una simple expresión de uno de sus momentos.

Fine y Harris utilizan su explicación de los niveles de abstracción en *El Capital* para reconciliar la interdependencia de la producción y la circulación con su concepción de la primacía de la producción, y es en este punto donde su análisis revela sus deficiencias. Argumentan que para Marx las relaciones de producción son anteriores a las relaciones de distribución porque son las condiciones en la esfera de la producción las que determinan el desarrollo en la esfera de la distribución. Sin embargo, no logran explicar por qué esto es así, y esto se debe a que tienden a descuidar la dimensión crítica de *El Capital*: tratan *El Capital* como un tratado de economía política y no como una crítica de la economía política. Por lo tanto, no miran sistemáticamente más allá de las categorías económicas hacia las relaciones sociales subyacentes, sino que permanecen en la superficie del circuito del capital y no lo ven como el circuito de las formas tomadas por el capital en su desarrollo como relación social.

La formulación de Fine y Harris es descrita por el propio Marx como «una concepción extremadamente brillante», «un intento de retratar todo el proceso de producción como un proceso de reproducción, con la circulación simplemente como la forma de este proceso reproductivo; y la circulación del dinero solo como una fase en la circulación del capital...» (*TSV 1*, p. 334). Sin embargo, Marx no abandonaba aquí su habitual modestia, sino que alababa los logros de los fisiócratas. Los fisiócratas tenían una aguda comprensión del fundamento material de la reproducción del capital, una comprensión que fue diluida por Adam Smith, porque comenzaron «con esa rama de la producción que puede pensarse en completa separación e independientemente de la circulación, del intercambio; y que presupone el intercambio

no entre hombre y hombre, sino solo entre hombre y naturaleza» (*ibid.*, p. 57). El aislamiento de la producción del intercambio solo es posible porque los fisiócratas, y Fine y Harris (¿neofisiócratas?), descuidan la forma social de producción, fijándose solo en las relaciones «entre el hombre y la naturaleza».

El punto esencial no es simplemente que la producción sea determinante dentro del circuito del capital —aunque es verdad que en cierto sentido la producción es tan determinante—, sino que todo el circuito es el circuito del capital, del valor en movimiento, el fetichismo del trabajo enajenado, y por lo tanto se basa en la relación de clase entre el trabajo y el capital. Así, la producción y la circulación no son esferas *independientes* entre las que puedan establecerse posteriormente relaciones de dependencia o interdependencia, son momentos diferenciados del circuito del capital, que es en sí mismo una totalidad. Son, específicamente, formas diferenciadas de las relaciones sociales entre el capital y el trabajo. El circuito del capital no es una *estructura*, sino un *proceso*.

La distinción conceptual crucial que subyace a *El Capital* es la que existe entre el valor de uso y el valor, donde la primera categoría expresa el fundamento material de la producción y la segunda su forma social. La crítica de Marx a la economía política se centra una y otra vez en la confusión entre valor de uso y valor, y esta confusión sigue marcando la conceptualización de Fine y Harris de la relación entre producción y circulación.

Si consideramos la producción y la circulación de los valores de uso, las dos esferas pueden definirse independientemente una de la otra: primero se produce una cierta cantidad determinada de valores de uso y luego se intercambian una por otra. Sin embargo, tan pronto como consideramos la producción y la circulación del valor, que es la base de

nuestra comprensión de la forma social de producción, se hace imposible considerar la producción y la circulación independientemente la una de la otra. El tiempo de trabajo se gasta en la producción, pero este tiempo de trabajo solo se valida socialmente en la circulación, por lo que el valor no puede existir antes del intercambio, mientras que el plusvalor depende de la relación entre el resultado de dos intercambios —de capital monetario por fuerza de trabajo y de capital mercantil por dinero—. Por lo tanto, el valor no puede determinarse dentro de la producción, independientemente de la validación social del trabajo gastado dentro de la circulación: la circulación es la forma social dentro de la cual las actividades productivas aparentemente independientes se ponen en relación entre sí y se les impone el sello del valor. Sin embargo, el valor tampoco puede determinarse en la circulación, ya que la circulación es la forma en que tiene lugar la mediación social de los trabajos privados y éstos proporcionan el fundamento material de la determinación social del valor. Así, aislar la producción de la circulación, incluso analíticamente, es aislar las actividades productivas independientes entre sí, y privar así a la producción de su forma social. Aislar la circulación de la producción, en cambio, es aislar las relaciones sociales entre los productores de su base material. Es en este sentido que la producción y la circulación solo pueden ser vistas como momentos de un todo, como el desarrollo de la unidad contradictoria de valor y valor de uso con la que comienza *El Capital*. El argumento se sostiene con mayor fuerza cuando nos dirigimos al plusvalor, y por lo tanto al capital, que depende además de la forma mercantil de la fuerza de trabajo.

La idea de que el circuito del capital es una totalidad de la cual la producción y la circulación son momentos no es una idea metafísica, aunque Marx diga que la mercancía parece ser «una cosa muy extraña, abundante en sutilezas metafísicas y sutilezas teológicas» (*El Capital*, I, p. 71, edición de

Moscú de 1967). La totalidad no es simplemente una totalidad conceptual, una idea hegeliana impuesta a la realidad, es real y tiene una existencia concreta. Su realidad es la de la relación de clase entre el trabajo y el capital, y su existencia es la experiencia cotidiana de millones de trabajadores desposeídos.

Si únicamente miramos a las formas inmediatas de existencia de la relación entre capital y trabajo no podremos encontrar una relación de clase. Dentro de la circulación, capitalistas y trabajadores entran como individuos relacionados a través de un intercambio de mercancías libre e igual. Por tanto, aquí no hay relación de clase. Dentro de la producción, de nuevo, no encontramos más que relaciones individuales entre cada capitalista y el grupo de trabajadores bajo su mando.

Ciertamente, los trabajadores tienen un interés común contra sus propios capitalistas, y los trabajadores tienen un interés común contra los capitalistas en su conjunto. Pero un interés común no es suficiente para definir una relación de clase especialmente privilegiada: así, los trabajadores de una rama particular de la industria también tienen un interés común con los capitales que los emplean, pero esto no define una relación de clase, ni socava la prioridad de las relaciones de clase. Una relación de clase no se define subjetivamente por la existencia de un interés común, es una relación social objetiva que existe independientemente y antes de cualquier interés particular.

El fundamento de la relación social entre capital y trabajo se encuentra fuera de la producción y de la circulación, es decir, fuera del circuito del capital, en la separación del trabajador de los medios de producción y de subsistencia. Mejor dicho, este fundamento no se encuentra fuera del circuito del capital, sino que impregna el circuito en su conjunto. Así, el verdadero fundamento de la unidad del circuito del capital como conjunto de las formas —económicas— diferenciadas

de la relación de clase entre el capital y el trabajo reside en la separación de los trabajadores de los medios de producción y de subsistencia, separación que a su vez solo se reproduce en el circuito del capital en su conjunto. Así, Marx no descubre la relación de clase entre capital y trabajo en la esfera de la circulación, pero tampoco la encuentra en la esfera de la producción, solo la descubre cuando llega a considerar la unidad de la producción y la circulación en la reproducción del capital, en la parte VII del tomo I de *El Capital* después de haber considerado los momentos del todo por separado en las secciones anteriores. En la parte VII del tomo I, y en la parte I del tomo II, Marx reevalúa los resultados del análisis anterior ubicando estos momentos aparentemente independientes dentro del todo como formas de la relación de clase.

La relación de clase entre capital y trabajo es muy distinta de otras relaciones sociales porque se constituye antes del circuito del capital, es la precondition social para ese circuito. Otras relaciones sociales que se desarrollan sobre la base de intereses económicos comunes se determinan dentro del circuito del capital, y presuponen así la relación de clase entre capital y trabajo. Esto se aplica a las relaciones entre diferentes capitales, entre diferentes sectores de la clase obrera, y a las relaciones dentro de las cuales los trabajadores pueden incluso identificarse con los capitalistas. Por otra parte, la disposición del trabajador no es solo la base de toda la existencia social de los trabajadores y, por lo tanto, la base sobre la cual los trabajadores entran no solo en la producción y la circulación, sino que también es la base sobre la que participan en actividades de ocio, entran en relaciones políticas y conceptualizan sus relaciones con las condiciones sociales y naturales de su existencia. La desposesión es, pues, una experiencia social total, una experiencia no solo de explotación, sino también de dominación social, política e incluso natural. El rasgo crucial de la relación capital-trabajo no es que se defina en la producción, sino que es anterior tanto a

la producción como a la circulación como condición social para la existencia humana dentro de una sociedad capitalista. Por tanto, producción y circulación son, en este sentido concreto, momentos de una totalidad, formas particulares y complementarias de una única relación social.

Ciertamente, *dentro* de la totalidad la producción es el momento dominante. Esto, empero, no se da así porque todo lo que ocurre en la circulación esté determinado por lo que ocurre en la producción, ya que como Fine y Harris reconocen, la circulación también reacciona sobre la circulación. Es porque la totalidad, de la cual la producción y la circulación son momentos, es una totalidad en la que las relaciones sociales son producidas y reproducidas a través de la producción y circulación de valores de uso. Es porque el capitalista y el trabajador abandonan el circuito tal y como entraron en él —uno en posesión de los medios materiales de producción y subsistencia, el otro sin nada— que la relación social entre ellos se reproduce. Por tanto, mientras que, de una mano, esta relación social se reproduce a través de la producción y la circulación, siendo cada uno momentos de la relación social entre trabajo y capital, de la otra mano, la dimensión material de esta reproducción es la producción y circulación de valores de uso, y la cantidad de valores de uso disponibles para la circulación es determinada en la producción. De este modo, el predominio de la producción dentro del circuito del capital pasa a primer plano cuando consideramos el aspecto material de la reproducción de las relaciones sociales capitalistas. Sin embargo, este aspecto material solo adquiere su significación cuando se considera en relación con su forma social. Por lo tanto, el dominio de la producción dentro del circuito del capital solo puede conceptualizarse en relación con el circuito del capital en su conjunto. La unidad de los dos aspectos del circuito del capital es inseparable: el circuito del capital es el circuito de la producción y reproducción de los medios de producción

y de subsistencia, por una parte, y de las relaciones sociales, por otra. Pero también es contradictorio: la reproducción ampliada de los medios de producción y de subsistencia perjudica la reproducción de la relación social capitalista.

Este punto no es solo de importancia metodológica o sociológica. No se trata de otra forma de ver lo mismo, ni de una dimensión adicional que añadir a un análisis previamente realizado. Tiene implicaciones sustantivas muy considerables. Su importancia sustantiva puede indicarse considerando los temas específicos que Fine y Harris discuten, aunque debe agregarse que, a pesar de su formulación fisiocrática del circuito del capital, en la práctica van más allá de tal concepción cuando no puede sostenerse.

El segundo capítulo del libro atiende al problema de la transformación. El argumento básico consiste en que el valor y los precios de producción se refieren a distintos niveles de abstracción. Hay una buena exposición de los problemas técnicos, y el tratamiento de los neoricardianos es excelente, pero las limitaciones señaladas más arriba se repiten: Fine y Harris no dan una justificación convincente del análisis de valor, entre otras cosas porque no dejan claro a qué se refieren cuando hablan de valor. La necesidad de una teoría del valor es justificada por la primacía de la producción: la teoría de los precios no puede ocuparse de la producción abstraída del intercambio por lo que tampoco puede teorizar la lucha de clases, la revolución de los medios de producción o el dislocamiento de producción e intercambio en las crisis.

Es cierto que una teoría de los precios no puede proporcionar un tratamiento marxista de este fenómeno, pero esa no es la cuestión. Para una teoría sobre los precios la separación de la producción del intercambio es arbitraria y artificial, por lo que el análisis marxista es igualmente arbitrario. Además, no puede defenderse que la categoría del valor remite a consideraciones sobre la producción en aislamiento del intercambio

salvo que uno adopte un concepto fiscalista del valor como cantidad de trabajo técnicamente determinada. Como Fine y Harris reconocen, sin embargo, el carácter social del trabajo solo se valida a través del intercambio, por lo que el valor no puede considerarse de manera aislada del intercambio. Por lo tanto, la atención no debe centrarse primeramente en la producción, sino en el circuito como un todo.

El punto esencial es, sin duda, que el concepto de valor no es necesario mientras el marxismo sea visto como una teoría económica técnica que se ocupa solo de la producción y distribución de los valores de uso.

El concepto de valor expresa el poder crítico y dialéctico de la teoría de Marx, dirigiendo nuestra atención más allá de la aparente separación de la producción y el intercambio a su unidad fundamental como formas de relaciones de clase capitalistas. No se trata de que el valor sea un concepto que exprese abstracción del intercambio, sino de que tanto la producción como la distribución del producto social solo se determinan dentro de la relación de clase entre capital y trabajo. Así, la necesidad del valor expresa la primacía de esta relación de clase, no la primacía de la producción.

La transformación del valor en precio no expresa, por lo tanto, una relación puramente económica entre la producción y la circulación, sino que expresa la distinción entre la distribución del producto social entre el capital y el trabajo, y la redistribución del producto excedente dentro de la clase capitalista que tiene lugar a través de la igualación de la tasa de ganancia y la formación de la renta, el interés y el beneficio empresarial. Expresa, pues, la diferencia fundamental en las relaciones entre clases y las relaciones dentro de las clases. Esta diferencia fundamental no se ve comprometida por la consideración económica secundaria de que la igualación de la tasa de ganancia también puede efectuar un cierto grado de redistribución entre las clases.

No se trata simplemente de una cuestión técnica. La abstracción de Marx no se basa en la primacía lógica o empírica de la producción. Se basa en el descubrimiento de que la relación de clase entre el capital y el trabajo se centra en el intercambio de fuerza de trabajo por capital y en la subordinación de la producción social a la producción de plusvalor. Este es el núcleo de la teoría de *El Capital*, y es sobre esta base que Marx pudo desarrollar su crítica al socialismo pequeñoburgués que veía los males del capitalismo como el resultado de la subordinación de la producción al mercado. Esto tiene implicaciones políticas obvias para la transición al socialismo: el socialismo solo puede lograrse aboliendo la relación de clase entre el trabajo y el capital. No puede lograrse aboliendo el carácter social del trabajo o igualando la tasa de ganancia.

El capítulo sobre el trabajo productivo e improductivo es, a este respecto, mejor que el capítulo sobre el problema de la transformación precisamente porque no es posible defender la distinción de Marx sobre un fundamento puramente económico. Por ello, las críticas de esa distinción proporcionadas por los neoricardianos y los fundamentalistas es que dicha distinción no se relaciona ni con la teorización de la tasa de ganancia ni con la teorización de la acumulación.

Los neoricardianos señalan que el gasto de trabajo improductivo sigue implicando la realización de plustrabajo y, por tanto, puede apoyar indirectamente la tasa de ganancia incluso si no produce directamente plusvalor. Los fundamentalistas, por el otro lado, destacan que cierto trabajo productivo en Marx —por ejemplo, la producción de lujo— no produce plusvalor de tal manera que este pueda ser acumulado. Por ende, Fine y Harris han argumentado acertadamente que la distinción entre trabajo productivo e improductivo se refiere a la *forma* en que el plustrabajo es gastado, es decir, si es realizado o no bajo el dominio del capital en la producción

del plusvalor, y ese es el punto de partida para analizar el rol desempeñado por los agentes económicos en la sociedad. La distinción es vista, por tanto, no como una distinción técnico-económica, sino social. Esto no implica que no siga habiendo problemas: en particular, no está claro que sea útil agrupar a los trabajadores que no trabajan directamente bajo la dominación del capital, por una parte, y a los trabajadores que trabajan bajo la dominación del capital, pero en la esfera de la circulación, por otra, en la misma categoría de trabajo improductivo. Fine y Harris tienden a ver el análisis de Marx como más acabado de lo que los comentarios tentativos de Marx podrían justificar.

Al atender a la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, Fine y Harris vuelven a organizar su discusión en torno a la cuestión de la primacía de la producción. De nuevo, proporcionan un tratamiento claro y conciso del debate — especialmente bueno en la composición técnica, orgánica y de valor del capital—. Su posición es, otra vez, la defensa de lo que consideran que es la posición de Marx. Sin embargo, esto no es tan sencillo en el caso de la LDTTG, incluso si uno se mantiene en el nivel del argumento económico. En particular, Fine y Harris no son convincentes en la defensa de la separación de Marx entre la ley y las tendencias contrarrestantes atribuyendo la primera a la producción y las segundas al intercambio. El problema es que las tendencias contrarrestantes no son todos efectos del intercambio. En particular, la producción de plusvalor relativo y absoluta no es una característica del intercambio, mientras que la producción de plusvalor relativo es una parte inseparable de la creciente composición técnica del capital, aunque, como todo valor, solo se realiza a través del intercambio.

La cuestión a la que nos enfrentamos es: ¿por qué Marx no consideró la producción de plusvalor relativo en conjunción con la ley como tal? El propio Marx no es nada claro en

este punto y hay cierta fuerza en el argumento de que, por alguna razón, falló a la hora de tener en cuenta el plusvalor relativo, ya que no lo considera sistemáticamente ni en relación con la ley ni con las tendencias contrarrestantes. Para ser coherentes, deberemos considerar el plusvalor relativo como un aspecto de la LDTTG y no de las tendencias contrarrestantes. Dentro del circuito de capital, esto quiere decir, efectivamente, que un capitalista que incremente la composición técnica del capital debe incrementar igualmente la tasa de explotación para evitar el impacto adverso de una mayor composición técnica de capital en la tasa de beneficio —esto todavía mantiene la pregunta de cómo hemos de medir la composición técnica de capital—. Estos son, en efecto, los términos en que Marx discute la introducción de nueva maquinaria en el tomo I: la significación de la LDTTG no está determinada por la primacía de la producción en abstracción del circuito del capital, sino por la primacía de la relación de clase entre el trabajo y el capital en relación con el circuito en su conjunto. Esto, además, es lo que los trabajadores experimentan en el fenómeno descrito por la LDTTG.

A pesar de las críticas que se han dirigido a la LDTTG, esta ha gozado de una popularidad sin precedentes en los últimos años. Para muchos marxistas, la LDTTG es la expresión más fundamental de la contradicción básica de la sociedad capitalista. Vale la pena preguntarse qué importancia tenía esta para Marx. Creo que es significativo que, aunque Marx menciona la presión de una creciente composición técnica del capital sobre la tasa de ganancia en el tomo I, no le da ningún significado epocal. Por otra parte, en el tomo I, la «ley general de la acumulación capitalista» no es una ley que precipite una crisis de rentabilidad para el capital, sino que es la tendencia del capital a crear un excedente relativo de población y, por lo tanto, a crear una clase que no tiene nada

que perder excepto sus cadenas. No hay que olvidar que para Marx la crisis es el medio por el cual el capital intenta resolver sus contradicciones en sus propios términos.

El último capítulo de la primera parte del libro, sobre la teoría de la crisis, se aleja un poco de *El Capital*. El tratamiento es muy breve e incluye una buena discusión sobre la distinción entre las causas de la crisis y su forma, en la que se basa la crítica del neorricardianismo, y contra los fundamentalistas insiste justamente en la necesidad de considerar las relaciones entre producción y circulación y el papel del crédito en el ciclo. El propio tratamiento de Fine y Harris, sin embargo, es muy débil, retomando su identificación de la diferencia entre el LDTTG y las tendencias contrarias con la diferencia entre producción y circulación, argumentando así que una crisis implica una dislocación entre las dos esferas. El argumento es esquemático, abstracto y mecanicista.

La segunda parte del libro es, en general, mucho más débil que la primera, ya que las tendencias «estructuralistas» que estaban en segundo plano en la primera mitad pasan a primer plano. Fine y Harris insisten en trabajar con un modelo de sociedad como una estructura de estructuras, en lugar de como una totalidad de procesos. Así, como hemos visto, el circuito del capital es generalmente visto como una estructura en la que la producción es, en algún sentido mal definido, dominante o determinante, en lugar de ser vista como un proceso. Se considera entonces que un modo de producción está compuesto por niveles: el económico, el político y el ideológico, y de nuevo no está claro cuáles son estos niveles, cómo se definen o cómo se diferencian unos de otros. Una formación social se compone entonces de una serie de modos de producción, pero tampoco está claro cómo se relacionan estos modos entre sí. Este modelo «estructuralista» es bastante inconsistente con la discusión de Fine y Harris

sobre la naturaleza de la abstracción de Marx, aunque, desafortunadamente, no es inconsistente con su tendencia a descuidar la dimensión crítica de *El Capital*.

Esta cuestión emerge claramente en el capítulo de Fine y Harris sobre el Estado, donde el modelo estructuralista es introducido. Por lo tanto, en lugar de continuar la discusión de la primera parte del libro en términos de niveles de abstracción —que ahora solo se mencionan ocasionalmente—, viendo la intervención política en y alrededor del circuito del capital como una forma de dominación capitalista definida en un nivel de abstracción más bajo que el del circuito del capital mismo, Fine y Harris cambian al modelo de niveles, dejando atrás la «economía» mientras dirigen su atención a lo «social», como si no hubieran estado escribiendo sobre las relaciones sociales todo el tiempo. Así, Fine y Harris pueden sugerir seriamente que «el análisis de las leyes económicas del movimiento del capitalismo puede emprenderse en abstracción de la reproducción social de las relaciones de clase en su conjunto. En resumen, hay que distinguir entre la reproducción económica del capital y la reproducción social del capitalismo, aunque esta última incluya a la primera y sea esencial para ella» (p. 94). Las llamadas leyes económicas del movimiento del capitalismo son para Marx simplemente la reproducción social de las relaciones de clase en su conjunto, así que ¿cómo se pueden analizar las primeras en abstracción de las segundas? Por supuesto, el análisis de *El Capital* no agota nuestra comprensión de las relaciones sociales de una sociedad capitalista, pero al profundizar nuestra comprensión, hacerla más concreta y relacionarla con una sociedad particular, no estamos pasando de las «leyes económicas del movimiento» a la «reproducción social», estamos pasando de una consideración abstracta a una consideración más concreta de la reproducción social. La última cláusula calificativa

en la cita anterior indica que Fine y Harris son conscientes de esto, pero no parecen darse cuenta de que esa cláusula socava el párrafo anterior.

La formulación estructuralista del problema del Estado establece inmediatamente la división académica del trabajo que la CES, en su actividad colectiva, ha tratado de socavar y amenaza con reproducir el aislamiento de los «economistas» y el «analfabetismo económico» de los «no economistas». Si se da el caso de que podemos separar la reproducción de las relaciones económicas de la de las relaciones sociales, entonces no hay necesidad de que los economistas se preocupen por los asuntos sociales, ni de que los no economistas se preocupen por la economía. Sin embargo, el gran mérito del libro de Fine y Harris en sus mejores momentos es precisamente que intenta superar esta división. Así, el capítulo sobre el Estado se esfuerza por relacionar el capital con el Estado, y ofrece una crítica metodológica bastante buena del enfoque neoricardiano de Gough sobre el Estado, pero está básicamente plagado de confusiones y contradicciones, sobre todo en su discusión de la obra de Holloway y Picciotto—donde, por cierto, critican a Holloway y Picciotto por cosas que yo he escrito y a mí por cosas que ellos han escrito, solo para aumentar la confusión—. Su propia posición es extremadamente confusa porque, a su favor, están tratando de superar los obstáculos que su modelo estructural plantea para la comprensión de la relación entre el capital y el Estado.

Las tentaciones estructuralistas también debilitan el siguiente capítulo sobre la periodización del capitalismo. La tesis es que el capitalismo puede ser periodizado sobre la base de etapas en la socialización de la producción y, por lo tanto, en el desarrollo de las relaciones sociales, incluidas las relaciones políticas y la forma de Estado. Las etapas que resultan son las conocidas del *laissez-faire*, el capitalismo monopolista y

el capitalismo monopolista de Estado. El problema es doble: teóricamente, Fine y Harris no tienen una forma coherente de relacionar la socialización de la producción con otros desarrollos sociales y políticos. Así, tienden a seleccionar ciertas características económicas, políticas e ideológicas y a afirmar simplemente que existe alguna correspondencia entre ellas. Desde el punto de vista empírico, existe el problema de que los rasgos que supuestamente caracterizan colectivamente cada fase no están necesariamente tan estrechamente asociados entre sí, ni tan bien definidos, como les gustaría a Fine y Harris. Por lo tanto, no podemos trazar una línea divisoria clara entre una fase en la que la producción de plusvalor absoluto es dominante y una fase en la que el plusvalor absoluto llega a dominar, ya que una vez completada la prehistoria del capitalismo, las dos están estrechamente asociadas entre sí. Así, el capítulo fracasa como tratamiento convincente de la periodización del capitalismo, pero contiene muchos comentarios sugerentes sobre las conexiones entre diferentes aspectos del desarrollo del capitalismo británico en etapas particulares de su historia.

El siguiente capítulo sobre el capitalismo monopolista de Estado parte del anterior, ya que describe la etapa actual del capitalismo. Una vez más, el análisis es crudo y no convence al lector de que el capitalismo monopolista de Estado pueda definirse como una etapa distinta del desarrollo capitalista. Por un lado, no está claro en qué momento el capitalismo monopolista se convierte en capitalismo monopolista de Estado, ni si el desarrollo de uno a otro es necesario o irreversible —obviamente una cuestión vital hoy en día—. La definición de capitalismo monopolista de Estado se mueve en términos del predominio del Estado en la reproducción económica, pero esto incluye la regulación del crédito, la política fiscal, la nacionalización y varias formas más de intervención. Por lo tanto, no está claro qué marca el salto cualitativo de una etapa a la siguiente.

Por otro lado, tampoco está claro que un nivel particular de intervención estatal en la economía tenga necesariamente las implicaciones políticas que Fine y Harris señalan. Por ejemplo, el argumento de que la participación del Estado en la lucha económica politiza esta última y, por lo tanto, requiere que la socialdemocracia mantenga la política de la clase trabajadora dentro de una camisa de fuerza reformista es poco convincente cuando la socialdemocracia no está necesariamente asociada con el capitalismo monopolista de Estado. Si las simples correlaciones que proponen Fine y Harris no se sostienen, es difícil ver qué sentido tiene definir el capitalismo monopolista de Estado como una etapa específica del desarrollo capitalista. Sin embargo, el capítulo contiene una muy buena discusión de cuestiones específicas, en particular de la importancia de los conceptos de trabajo productivo e improductivo para la comprensión de las posibilidades abiertas a los trabajadores estatales, y especialmente la discusión sobre la inflación, donde Fine y Harris argumentan la necesidad de analizar la inflación en el contexto del circuito del capital. Esto es inmediatamente relevante para un análisis marxista del monetarismo, que debe entenderse como una intervención en el circuito del capital a través de su efecto sobre el capital monetario.

El último capítulo del libro es sobre el imperialismo y los Estados nacionales. Las diferentes etapas de la internacionalización del capital dan lugar a una periodización del capital diferente de la ya considerada. Se trata, por tanto, de dos periodizaciones: el capitalismo competitivo, monopolista y monopolista de Estado, por un lado, y la internacionalización del capital mercantil, financiero y productivo, por otro. Estos no necesariamente coinciden entre sí, por lo que existe una interacción compleja de los dos. No obstante, es muy difícil ver cómo se podría defender este análisis, ya que no hay forma de que una explicación adecuada de la centralización del capital y del papel cada vez más intervencionista del

Estado, que marca la primera periodización, pueda llevarse a cabo independientemente de una explicación de la internacionalización del capital y del Estado intervencionista como Estado nacional. La separación que hacen Fine y Harris es totalmente artificial.

He escrito tanto y he sido tan crítico con el libro de Fine y Harris porque es un libro muy importante que debería ser leído cuidadosamente por todos aquellos con responsabilidades como intelectuales marxistas —y eso no significa solo académicos—. Es un libro difícil en algunos lugares, y algunos de los argumentos son técnicos, pero los intelectuales marxistas tenemos la obligación de no contentarnos indicar cuáles (considero que) son algunas de esas debilidades, sino de mostrarlas en las formas concretas de actividad intelectual colectiva en las que estamos involucrados, que todavía no han superado la división académica burguesa del trabajo. Fine y Harris han intentado superar esta división, pero aun así, he sugerido, permanecen en gran medida dentro de las categorías fetichistas de la economía política. Es muy importante, sin embargo, que la respuesta a su libro no sea despectiva en este sentido. El libro no debe ser visto simplemente como un estudio de viejos debates, sino que debe ser utilizado como base para enriquecer otros nuevos. Es de esperar que la reciente publicación por parte de CSE Books de la importante colección sobre el valor editada por Diane Elson dé un nuevo impulso a esos nuevos debates.

La teoría básica del capitalismo

Una revisión crítica de Itoh y la escuela de Uno¹

EL ENFOQUE DE UNO Y LA TEORÍA PURA DEL CAPITALISMO

El trabajo de Makoto Itoh es bien conocido por los lectores de *Capital & Class* gracias a su larga participación en la CES. Ahora ha reunido sus aportaciones a los debates sobre la teoría del valor y la teoría de la crisis dentro de una exposición sistemática de la teoría marxista que pone claramente de manifiesto las raíces de su perspectiva en la obra de Uno. La Escuela de Uno es una de las principales escuelas del marxismo japonés de posguerra, que alcanzó prominencia en la década de 1960.² El enfoque de Uno se caracteriza por una radical separación neokantiana entre teoría y política, y una feroz oposición a las interpretaciones lógico-históricas de *El Capital* en favor de una tajante distinción entre análisis teórico e histórico.

El libro de Itoh es importante para hacer más accesible el enfoque de Uno a los lectores angloparlantes, al relacionar directamente su perspectiva con los recientes debates en lengua inglesa. Aunque Itoh revisa y desarrolla el enfoque de Uno, sobre todo en su preocupación por dotar a la teoría de una mayor relevancia política e histórica, conserva los

1. NdE: Originalmente publicado en *Capital & Class* 37, 1989.

2. Los *Principles of political economy*, de Kozo Uno, han sido publicados en inglés. Robert Albritton (1984, 1986) ofrece una reconstrucción sintética del planteamiento de Uno, basada en la escasa bibliografía disponible en inglés y, en particular, en la obra de Thomas Sekine, en la que el planteamiento de Uno se asienta sobre bases rigurosamente hegelianas.

fundamentos metodológicos y teóricos esenciales del enfoque de Uno. Aunque la contribución de Itoh es de considerable interés por sí misma, en este artículo pretendo centrarme en esos fundamentos como base de una crítica del libro de Itoh.

Los fundamentos metodológicos de la Escuela de Uno residen en la separación radical de tres niveles de análisis. El primer nivel define los principios básicos de la economía política, el segundo nivel define una teoría por etapas del desarrollo capitalista mundial, el tercer nivel define el análisis empírico del capitalismo tal y como se produce históricamente. El libro de Itoh se refiere exclusivamente al primer nivel de análisis, al proporcionar la teoría básica del capitalismo.

Esta metodología debe distinguirse del formalismo ahistórico del «marxismo analítico» contemporáneo, en la medida en que la teoría básica del capitalismo no se desarrolla a priori, sino que se abstrae de las tendencias históricas de la sociedad capitalista tal y como existe realmente. Sin embargo, el enfoque de Uno sigue siendo formalista, ya que la base de esta abstracción, y la correspondiente división de niveles entre la teoría básica, la teoría de las etapas y el análisis histórico, es esencialmente arbitraria. La delimitación y especificación de la teoría básica viene determinada por criterios puramente analíticos, que definen qué tendencias históricas corresponden a la lógica interna del capitalismo y cuáles corresponden a factores contingentes introducidos en el nivel de la teoría de las etapas o en el nivel del análisis histórico. El resultado es que la teoría pura está aislada del contacto con el mundo real por la teoría por etapas, que proporciona el vínculo entre la teoría y la historia. Sin embargo, la teoría por etapas no se deriva ni de la teoría pura ni de la abstracción histórica, sino esencialmente de la necesidad de construir un puente entre ambas, de modo que la única escapatoria de un formalismo escolástico la proporciona una teoría por

etapas que, en el mejor de los casos, no está desarrollada y, en el peor, es arbitraria. Aunque el intento de escapar del reduccionismo dogmático es encomiable, el resultado es que la teoría no proporciona ningún entendimiento coherente sobre el proceso histórico del desarrollo capitalista, ni ninguna orientación política.

El elemento de arbitrariedad aparece tanto en las diferencias teóricas como en las políticas dentro de la Escuela de Uno, sobre todo en las diferentes caracterizaciones de la etapa contemporánea del desarrollo capitalista. Para Uno, la teoría pura se deriva de la abstracción de las tendencias históricas del capitalismo *laissez-faire* de la Gran Bretaña de mediados del siglo XIX. De 1870 a 1914 estas tendencias históricas se vieron obstaculizadas por el auge del monopolio y la intervención del Estado, que perturbaron el buen funcionamiento de la ley del valor, y el periodo posterior a 1917 ha sido una fase de transición del capitalismo. Baba ha llevado recientemente este análisis a sus límites más absurdos al identificar la corporación japonesa como la forma prefigurativa de la nueva sociedad socialista (Lie, 1987a, 1987b). Itoh, por su parte, insiste en que la teoría pura debe derivarse haciendo abstracción de las tendencias históricas comunes a las tres etapas del capitalismo —mercantilista, liberal e imperialista—, lo que implica que la etapa actual, lejos de ser de transición, es una etapa en la que las contradicciones del capitalismo, y la lucha de clases que generan, están entrando en su fase más antagónica. Aunque el planteamiento de Itoh es sin duda teórica y políticamente más coherente, no es menos arbitrario que el de Uno en la medida en que mantiene la separación radical entre teoría e historia que constituye la base del planteamiento de Uno.

La originalidad sustantiva del planteamiento de Uno, y la base de la interpretación que Itoh hace de Marx, es su formulación de la teoría del valor de Marx. El núcleo del libro

de Itoh es el desarrollo de la teoría del valor de Uno y su aplicación a los problemas del trabajo cualificado, la producción conjunta, el problema de la transformación, las formas de plusvalor y la teoría de la crisis. La mayor parte de esta discusión ha aparecido en obras publicadas anteriormente, pero su aparición en forma de libro nos permite valorar la contribución de Itoh en su conjunto. En esta reseña me centraré en una evaluación de la discusión de Itoh sobre la teoría del valor y la teoría de la crisis. Mi argumento general es que, aunque Itoh ofrece muchas ideas estimulantes y provocadoras, su análisis adolece del formalismo y la arbitrariedad inherentes al enfoque de Uno.

FORMA Y SUSTANCIA DEL VALOR

Itoh plantea el problema del valor ofreciendo la teoría de Uno como una forma de resolver el dilema planteado por la confrontación del ricardianismo con la «Escuela de Rubin». Los ricardianos se centran en el trabajo incorporado como la sustancia del valor, dejando de lado la cuestión central de la forma del valor, borrando así la distinción fundamental entre tiempo de trabajo y valor. La Escuela de Rubin, en cambio, sitúa la forma del valor en el centro de la escena, pero a riesgo de perder de vista el trabajo como sustancia del valor. Para la Escuela de Rubin, la sustancia del valor no es el trabajo incorporado, sino el trabajo abstracto.

Sin embargo, la cantidad de trabajo abstracto incorporado en una mercancía no puede definirse independientemente del intercambio de mercancías, a través del cual el trabajo privado se reduce a su sustancia social común. La única medida del trabajo abstracto es, en consecuencia, una evaluación monetaria de los productos del trabajo, expresada en sus precios. El peligro de esta interpretación es que la referencia al trabajo como sustancia del valor se reduce a

un gesto retórico vacío en una teoría que nunca consigue penetrar en las apariencias de las relaciones de intercambio porque borra la distinción entre valor y valor de cambio.³

Para Itoh, el enfoque de Uno resuelve este dilema separando radicalmente las teorías de la forma del valor y de la sustancia del valor. La teoría pura de las formas del valor no hace referencia alguna a la sustancia del valor, sino únicamente a la intercambiabilidad cuantitativa de las mercancías en relaciones determinadas, relaciones que vienen determinadas por el proceso social de reproducción de las mercancías que subyace a su intercambio regular por dinero.

Así pues, la teoría del valor se deriva de la teoría de la reproducción. Esta teoría puede aplicarse no solo al capitalismo, sino a todas las sociedades en las que tiene lugar el intercambio sistemático de mercancías en función de la necesidad de conciliar dicho intercambio con la reproducción económica. Además, la teoría permite desarrollar el concepto puro de capital, como valor que se autoexpande, con anterioridad e independientemente de la teoría de la producción capitalista. Esto le permite iluminar los límites de las formas antediluvianas del capital de mercaderes y usureros, y establecer así la necesidad de la producción capitalista como forma adecuada de capital.

La sustancia del valor, el trabajo abstracto, tampoco se limita al modo de producción capitalista. El trabajo abstracto, como gasto homogéneo de la capacidad humana de trabajar, medido por el tiempo, es una característica del proceso de trabajo como proceso técnico, independientemente de la forma social de producción. La cantidad de trabajo socialmente necesario para producir un determinado producto

3. La caracterización que hace Itoh de la «Escuela Rubin» puede ser discutida: La posición del propio Rubin me parece muy cercana a la de Itoh. Los verdaderos pecadores parecen ser Sue Himmelweit y Simon Mohun (1978)

viene determinada por las características técnicas del proceso de trabajo en una fase concreta de su desarrollo. La necesidad de distribuir el tiempo de trabajo de que dispone la sociedad es común a todos los modos de producción, independientemente de los medios que se utilicen para ello. Además, esta asignación debe, en toda forma de sociedad, establecer al menos las condiciones de la reproducción simple, garantizando la reproducción de los medios de producción y subsistencia necesarios. Sin embargo, ninguna restricción de este tipo limita la asignación del plustrabajo, y es esto lo que, para Itoh, subyace a la posibilidad de diversas formas de sociedad de clases al permitir a las clases dominantes apropiarse del producto del plustrabajo y desviarlo hacia sus propios fines.

El modo de producción capitalista no se distingue por la existencia del plustrabajo, del trabajo abstracto o de la forma de valor, sino por la integración de la forma de valor con el trabajo abstracto como sustancia del valor, y del proceso de trabajo con la valorización del capital, ya que la apropiación y distribución del plustrabajo se logra mediante el intercambio de mercancías. La ley del valor describe la asignación del trabajo abstracto, de acuerdo con las necesidades de la reproducción, a través de la forma de valor.

La separación de la forma y la substancia del valor es esencial para Itoh porque subyace a la autonomía relativa de la forma del valor, que a su vez explica cómo la ley del valor puede regular la asignación del trabajo abstracto sin exigir que las mercancías se intercambien en proporción a la cantidad de tiempo de trabajo incorporado en ellas. La clave de esta autonomía, para Itoh, es la distinción señalada anteriormente entre la asignación del trabajo necesario, que está sujeta al requisito mínimo de garantizar la reproducción de los medios de producción y subsistencia necesarios, y la asignación del trabajo excedente, que no está sujeta a tal restricción. Por

lo tanto, es totalmente coherente con la reproducción social del modo de producción capitalista que las mercancías no se intercambien en proporciones correspondientes al trabajo abstracto incorporado en ellas, ya que el trabajo excedente se redistribuye entre diversas ramas de la producción a través de la forma de valor, y de hecho la tendencia a la igualación de la tasa de ganancia dicta que el intercambio debe ser desigual en este sentido. Así pues, los precios de producción no son una «transformación» de los valores, sino la forma desarrollada del valor correspondiente a la competencia capitalista. La conclusión es que «los precios estándar, como forma del valor, están regulados generalmente por la sustancia-trabajo del valor, con tal holgura en el rango del intercambio desigual del trabajo excedente por los productos de la mercancía» (p. 136), argumento que se desarrolla mediante una amplia reinterpretación de los esquemas de reproducción y la reevaluación del problema de la «transformación».

Sobre la base de este análisis de la ley del valor, Itoh explora los problemas del trabajo cualificado y de la producción conjunta. Sostiene, tanto desde el punto de vista teórico como político, que la «cualificación» no es más que un aspecto de las formas diferenciadas del trabajo concreto, de modo que, desde el punto de vista del trabajo abstracto, no existe diferencia alguna entre los trabajos supuestamente cualificados, todos los cuales suponen el mismo gasto de fuerza de trabajo. Por lo tanto, el problema del trabajo cualificado está relacionado con la teoría de los salarios y no con la teoría del valor.⁴ A continuación, argumenta que el problema de

4. Itoh no explora la otra dimensión de este problema, que es la de la intensidad del trabajo. Aunque sostiene que no existe una relación necesaria entre la cualificación y la intensidad del trabajo, y señala que es imposible proporcionar ninguna medida objetiva de la intensidad, esto no hace desaparecer el problema. La cuestión crucial es sencilla: ¿un aumento de la producción debido a una intensificación del trabajo, o a un mayor nivel de «cualificación», aumenta la masa de

los productos conjuntos puede resolverse dentro de la teoría de Uno. La asignación de trabajo abstracto entre productos conjuntos no puede determinarse tecnológicamente, lo que implica que solo puede determinarse mediante el mecanismo de mercado de la forma de valor.⁵

FORMALISMO Y TEORÍA DEL VALOR

La reformulación que hace Itoh de la teoría marxista del valor aborda sin duda el problema central, el de la relación entre la forma y la substancia del valor. Sin embargo, la cuestión que tenemos que plantearnos es si Itoh ha logrado superar los problemas complementarios que él identifica como los de los enfoques ricardianos y rubinianos, para proporcionar una teoría integrada del valor, que pueda tener plenamente en cuenta las determinaciones impuestas a través de la forma del valor sin perder de vista el trabajo abstracto como su sustancia. En mi opinión, no ha superado este problema, y

valor producida, o devalúa inmediatamente el producto de acuerdo con la reducción del tiempo de trabajo socialmente necesario para producirlo? Esta cuestión solo puede abordarse dentro de una teoría del valor como teoría de la dinámica del capitalismo, que Itoh no proporciona.

5. Itoh considera que esta concesión a la Escuela de Rubin de permitir que los valores se determinen en el mercado, dentro de los límites del tiempo de trabajo total incorporado en los productos conjuntos, tiene una importancia limitada. Sin embargo, la centralidad del problema para los críticos Sraffianos de Marx deriva de su tratamiento del capital fijo existente como un producto conjunto, y es el capital fijo el que realmente crea los problemas para las teorías del valor del trabajo incorporado, ya sean de las variedades Ricardianas o de Uno. Itoh rechaza el enfoque del producto conjunto del capital fijo, pero no desarrolla su propio análisis del capital fijo, lo que es muy desafortunado dado el papel central que atribuye al capital fijo en su teoría de la crisis.

creo que ello se debe a lo que él considera la gran fuerza del enfoque de Uno, la separación radical entre la sustancia y la forma del valor, separación que comparte con los ricardianos y la Escuela de Rubin, aunque la lleva hasta sus límites. Si se plantea tal separación en primer lugar, es difícil ver cómo pueden reintegrarse ambas. Mientras que a los ricardianos se les puede acusar de perder de vista la forma del valor, y a la escuela de Rubin, su sustancia, Itoh solo consigue conservar ambas manteniendo una teoría dualista, en la que la forma del valor se separa de su sustancia.⁶

Para Itoh, la sustancia del valor, el trabajo abstracto, se define como el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de una mercancía. Esto viene determinado por las características técnicas del proceso de producción en condiciones medias. Aunque ciertamente es posible definir tal magnitud, la cuestión crucial es la de su significado social. ¿En qué sentido puede decirse que esta magnitud es «la base sustantiva de la regulación de los valores de las mercancías con necesidad social»? Itoh no considera que la teoría de la sustancia del valor sea necesaria para determinar los precios de mercado (p. 130). Su teoría de los precios de mercado se basa en una teoría cuasimarshalliana del valor de mercado, que «aparece como el centro gravitatorio de los precios de mercado [...] reflejando las condiciones dominantes de la producción para satisfacer una demanda fluctuante» (pp. 232-3). El valor de mercado no puede ser determinado por el trabajo abstracto, porque éste no tiene modo social de existencia: «Puesto que no hay medios sociales directos para definir las condiciones representativas de producción en las diversas esferas de una economía mercantil, el valor de mercado correspondiente a las condiciones representativas de producción debe buscarse a través de las fluctuaciones

6. Este mismo problema puede plantearse como el de la relación entre producción y circulación. Cf. Simon Clarke (1980), y especialmente Diane Elson *The Value Theory of Labour*, en Elson (1979).

anárquicas del precio de mercado» (p. 232). Así pues, la posición de Itoh parece volver al final a la de la Escuela de Rubin, a la que descarta.

El papel del trabajo abstracto en la regulación del valor no está relacionado con la formación de los precios, sino con las necesidades de la reproducción. Como se ha señalado anteriormente, para que el intercambio de mercancías como valores garantice la reproducción del sistema de producción, debe garantizar una asignación de trabajo abstracto tal que asegure que cada rama de la producción pueda renovar los medios de producción y subsistencia necesarios. En este sentido, el concepto de trabajo abstracto define los límites dentro de los cuales los valores de mercado y los precios de mercado pueden fluctuar sin comprometer la reproducción social. Sin embargo, incluso en este sentido restringido, el concepto de trabajo abstracto no es en absoluto necesario para definir las condiciones de reproducción, que pueden especificarse más económicamente en términos de precios, ni el concepto de trabajo abstracto define ningún mecanismo social mediante el cual se garantice la asignación adecuada del tiempo de trabajo y, por tanto, la reproducción social. Al final parece que el único papel del concepto de trabajo abstracto es el tradicionalmente minimalista, a saber, que es el trabajo abstracto el que establece la especificidad histórica de la sociedad capitalista mostrando que el modo de producción capitalista es solo una forma particular en la que operan «las reglas económicas generales comunes a diferentes formaciones sociales» (p. 130). La teoría de la sustancia del valor es así una teoría puramente formal, sin ningún poder explicativo.

Este formalismo recorre toda la exposición de Itoh sobre la sustancia del valor e impregna su análisis del socialismo, tanto en el cuerpo del libro como en el apéndice especial. Dado que la teoría carece de significado sustantivo, la definición

de la sustancia del valor es arbitraria. Para Itoh, son los criterios políticos los que, en última instancia, proporcionan la guía; su insistencia en la homogeneidad esencial de todas las formas de trabajo está motivada por un profundo y encomiable igualitarismo, y su insistencia en aferrarse al trabajo abstracto como sustancia del valor está motivada por su deseo de proporcionar un fundamento objetivo a dicho igualitarismo. Su teoría del trabajo cualificado, y su aplicación a la cuestión de la planificación socialista, tiene implicaciones desafiantes, y es quizás la característica más importante de su libro. Pero el formalismo de su planteamiento le impide tanto asentar la teoría sobre una base firme como desarrollar con rigor sus implicaciones.

Es cierto que el intercambio no es propio de la sociedad capitalista. Sin embargo, solo en una sociedad capitalista la relación de intercambio se reduce a una relación cuantitativa entre las cosas y, por tanto, adopta la forma de valor, ya que las mercancías se reducen uniformemente a productos del trabajo humano en abstracto. Es cierto que todo modo de producción social debe prever medios para regular el gasto de la fuerza de trabajo humana y la distribución de sus productos. Sin embargo, solo en una sociedad capitalista se consigue esta regulación sobre la base de la reducción de todo el trabajo humano concreto a trabajo abstracto homogéneo, una reducción que solo se consigue a través de la forma alienada del intercambio de mercancías como valores. La noción misma de tiempo de trabajo, como porción distinta y cuantificable del día, depende de la aparición del trabajo asalariado, y por tanto de la distinción entre tiempo libre, el tiempo propio, y tiempo de trabajo, el tiempo a disposición de otro. Además, la reducción del trabajo concreto a trabajo abstracto homogéneo solo puede lograrse mediante la forma alienada del intercambio de mercancías como valores, ya que el valor es el único modo de existencia del trabajo abstracto.

Aunque la teoría del valor está en el centro de la crítica de Marx al capitalismo, los debates sobre el valor de los últimos años se han vuelto cada vez más esotéricos. Sin embargo, la teoría del valor de Marx es sin duda muy simple, por complejo que sea su desarrollo analítico completo. Se basa en la observación de que el trabajo es el principio activo de toda producción, y que el gasto y la asignación de la fuerza de trabajo en las sociedades productoras de mercancías se regula mediante el intercambio de mercancías. En una hipotética sociedad de pequeños productores de mercancías, las mercancías se intercambiarían como productos del trabajo, a través del cual el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir una mercancía aparecería como una restricción objetiva a la actividad vital de la unidad individual de producción en forma de precio, tendiendo la competencia a obligar a cada productor a cumplir las normas de productividad para alcanzar el nivel de vida normativamente establecido.

En el modo de producción capitalista, el trabajo sigue siendo el principio activo de la producción. Con una tecnología dada, la cantidad producida depende de la habilidad y el ingenio del trabajador, de la intensidad del trabajo y de la duración de la jornada laboral. Sin embargo, las mercancías ya no se intercambian como productos del trabajo, sino como productos del capital, y el principio de equilibrio ya no es el de la equiparación de los precios a los valores de cambio correspondientes al tiempo de trabajo socialmente necesario, sino el de la equiparación de la tasa de ganancia. La igualación de la tasa de ganancia redistribuye el plusvalor entre los capitalistas y, en consecuencia, modifica la asignación del trabajo social entre las ramas de la producción. Sin embargo, el gasto de fuerza de trabajo no está menos sujeto a la restricción del tiempo de trabajo socialmente necesario para producir la mercancía, con la única diferencia de que esta restricción aparece ahora en la forma transformada de

los precios de producción. Frente a la presión de la competencia, el capitalista solo puede aumentar la masa de plusvalor apropiado en forma de beneficio intensificando el trabajo, aumentando la duración de la jornada laboral y revolucionando las fuerzas de producción.

A estas alturas debería estar claro que si consideramos que el gasto de fuerza de trabajo está determinado por la tecnología, de modo que la teoría del valor solo se refiere a la asignación y no al gasto de trabajo social, y si hacemos abstracción de la dinámica del modo de producción capitalista, para centrarnos solo en las condiciones de equilibrio, la teoría del valor trabajo es redundante, y los modelos formales de la economía burguesa proporcionan una manera más elegante y económica de determinar el conjunto de precios de equilibrio. Sin embargo, esto es hacer abstracción de los procesos sociales que determinan el desarrollo del modo de producción capitalista, y son estos procesos sociales los que fueron objeto de *El Capital*, y que la teoría del valor trabajo es la única que puede iluminar, para desarrollar un análisis de las leyes del movimiento del modo de producción capitalista. Además, estas leyes del movimiento no definen una tendencia al equilibrio, sino una tendencia a la sobreacumulación y a la crisis.

LA TEORÍA DE LA CRISIS

Los puntos débiles de la formulación de Itoh de la teoría del valor reaparecen en su formulación de la teoría de la crisis, que de nuevo se basa en gran medida en Uno. No es difícil definir la posibilidad formal de crisis, que siempre será inherente a un sistema de producción de mercancías. Sin embargo, una teoría del valor que hace hincapié en el papel equilibrador del intercambio de mercancías para garantizar la reproducción social regulando la asignación del trabajo

social va a tener claramente algunas dificultades para establecer la necesidad de la crisis. Lejos de representar un desarrollo de la teoría del valor, la teoría de la crisis en tal contexto solo puede ser una teoría de la ruptura en el funcionamiento de la ley del valor. Así, Itoh solo exige que la teoría de la crisis «sea coherente con el funcionamiento de la ley del valor», insistiendo en que «la teoría de la crisis debe aclarar cómo el funcionamiento de la ley del valor se desvirtúa, se destruye y se restablece en el curso de los ciclos económicos» (pp. 292-3). En este sentido, rechaza las teorías del subconsumo y de la desproporción, porque presuponen la ruptura de la ley del valor, sin explicar dicha ruptura. Rechaza igualmente las teorías de la caída de la tasa de ganancia, basándose en las tendencias contrarias, en la posibilidad de acumulación mediante la ampliación del capital y en la ausencia de un vínculo necesario entre la caída de la tasa de ganancia y el estallido de una crisis.

Para Itoh, la clave de la teoría de la crisis es la única mercancía cuya reproducción no está sujeta a la ley del valor: la fuerza de trabajo. Mientras que la ley del valor proporciona los medios por los que se puede provocar un aumento de la oferta de cualquier otra mercancía, en respuesta a un aumento temporal de su precio, la oferta de fuerza de trabajo no está regulada por la ley del valor de esta manera. Por lo tanto, la teoría de la sobreacumulación de fuerza de trabajo es la única teoría de la crisis que es plenamente coherente con la ley del valor, ya que explica la ruptura de dicha ley.

Itoh reconoce que Marx excluyó explícitamente la escasez de mano de obra como origen de las crisis.⁷ Por un lado, la acumulación de capital está asociada a la creación de un

7. Contra esto es que apunta la asociación que Marx enfatizó entre el curso de los salarios y el curso del ciclo económico. Sin embargo, no hay pruebas de que Marx viera las fluctuaciones del ejército de reserva «como base de un ciclo económico decenal» (p. 297), sino que veía

excedente relativo de población que aumenta constantemente el ejército de reserva de mano de obra. Por otra parte, en caso de aumento de los salarios, los capitalistas responderán sustituyendo la mano de obra viva por la muerta. Además, como señaló John Weeks en su crítica de la teoría de la crisis de Itoh (Weeks, 1979), no hay ninguna razón por la que un aumento de los salarios deba provocar una crisis, en lugar de simplemente un descenso de la tasa de acumulación, que es, de hecho, precisamente la reacción que describe Marx (*El Capital*, vol. 1, p. 770, citado por Itoh, 1988, p. 303).

Itoh reconoce las suposiciones especiales que se requieren para establecer la necesidad de una crisis asociada a una escasez de fuerza de trabajo. La necesidad de una sobreacumulación con respecto a la oferta de fuerza de trabajo se establece suponiendo que en la fase de prosperidad la competencia es limitada, por lo que la acumulación adopta una forma extensiva, con pocos cambios en la composición del capital, de modo que el empleo aumenta *pari passu* con la inversión hasta que se agota el ejército de reserva.⁸ Solo en la depresión la competencia intensificada lleva a la transformación de los métodos de producción y al aumento del ejército

las fluctuaciones de los salarios como un reflejo de las fluctuaciones del ciclo. En el capítulo 15 del volumen III de *El Capital* relaciona el estallido de la crisis con el agotamiento del ejército de reserva, pero este último es solo un factor adicional que agrava una hipotética crisis de sobreacumulación en la que el capitalismo ha alcanzado sus límites últimos, donde «el capital ampliado produce solo la misma masa de plusvalor que antes» (p. 360).

8. Este argumento encaja mal con la afirmación de que la ley del valor funciona sin problemas en la fase de prosperidad, lo que implicaría la liquidación sin problemas de los capitales atrasados y, por tanto, la ausencia de barreras a la innovación tecnológica. Itoh también excluye a las partes del ejército de reserva reclutadas de la destrucción de la pequeña producción o de los hogares, alegando que tal consideración no es relevante para la teoría pura del capitalismo

de reserva de mano de obra para preparar el camino a una nueva acumulación. Sin embargo, este argumento no puede apoyar una teoría de la necesidad de la crisis, ya que se trata de una hipótesis puramente contingente. Además, se trata de una hipótesis contraintuitiva y empíricamente sospechosa, cuando no manifiestamente falsa.

La demostración de la tendencia de la acumulación a correr a la cabeza del ejército de reserva, por muy tendenciosa que sea, sigue sin ser suficiente para establecer la necesidad de una crisis, en lugar de un descenso suave de la tasa de acumulación, basado en una caída suave de la tasa de beneficio. Itoh cubre esta laguna con un análisis del impacto de un aumento de los salarios en el funcionamiento de la ley del valor. La subida de los salarios reduce el ritmo de acumulación y, por tanto, retrasa el funcionamiento de la ley del valor al dificultar la corrección de los desequilibrios de la oferta por los movimientos de capital. Además, el aumento de los salarios, que no se ve contrarrestado por un aumento de la oferta de fuerza de trabajo, incrementa dichos desequilibrios por su impacto diferencial sobre los precios. Las fluctuaciones y distorsiones de los precios dan lugar a su vez a una creciente especulación, financiada en gran parte por la expansión del crédito. Sin embargo, esta creciente demanda de crédito especulativo choca con la barrera de una contracción de la oferta ante la caída de la rentabilidad, de modo que los tipos de interés suben. Finalmente, la caída de la tasa de beneficio y la subida de los tipos de interés desembocan en una crisis, en la que la contracción masiva del crédito precipita una espiral acumulativa de declive.

LA LEY DEL VALOR Y LA NECESIDAD DE LA CRISIS

No cabe duda de que la teoría de Itoh de la sobreacumulación con respecto a la fuerza de trabajo, y su esbozo del mecanismo de crisis, describe una posible forma de crisis de sobreacumulación, aunque podría dudarse de su relevancia histórica en un mundo que ha visto una expansión secular del tamaño del ejército de reserva a escala global desde los mismos comienzos del capitalismo. Sin embargo, la teoría pretende mucho más que esto, ya que pretende proporcionar una teoría de la necesidad de la crisis, y de hecho proporcionar la única teoría posible de este tipo, dentro de la teoría básica del capitalismo. Esta afirmación no se basa en las tendencias históricas del capitalismo tal y como existe realmente, sino en la lógica interna de la teoría. Como tal, la teoría de la crisis, al igual que la teoría del valor en la que se basa, es esencialmente arbitraria.

La dificultad de establecer la necesidad de la crisis para Itoh deriva de su interpretación de la ley del valor como ley del equilibrio, que garantiza una asignación adecuada del trabajo social, lo que implica inmediatamente que la crisis se evitará mientras la ley del valor funcione con normalidad.

Para establecer la necesidad de la crisis tiene que explicar la ruptura del funcionamiento de la ley del valor. Esto explica el papel especial de la fuerza de trabajo en su teoría de la sobreacumulación, ya que la oferta de fuerza de trabajo no responde a los cambios en la demanda, de modo que la aparición de la forma mercancía de la fuerza de trabajo constituye una barrera para el buen funcionamiento de la ley del valor. En mi opinión, esta interpretación es la antítesis de la teoría del valor de Marx, que no es una teoría del equilibrio, sino del carácter contradictorio y en crisis de la acumulación de capital.

En el centro de la teoría de Marx está la contradicción entre valor y valor de uso, cuya forma desarrollada es la contradicción entre la tendencia capitalista a desarrollar ilimitadamente las fuerzas de producción y la necesidad de confinar la acumulación dentro de los límites de las relaciones sociales de la producción capitalista. La Escuela de Uno hace hincapié en esta contradicción, pero separa los aspectos del valor y del valor de uso. La teoría del valor forma parte de la teoría pura del capitalismo, mientras que las consideraciones sobre el valor de uso solo aparecen en los niveles de la teoría de las etapas y del análisis histórico. En su funcionamiento, la ley del valor se enfrenta a barreras derivadas de los aspectos de valor de uso de las mercancías, que impiden que su reproducción sea regulada sin problemas por la ley del valor. Sin embargo, la fuerza de trabajo es la única mercancía cuya reproducción es impermeable a la ley del valor en el nivel de la teoría pura, y por lo tanto puede proporcionar el único foco de contradicción en la teoría pura del capitalismo. La teoría de las fases introduce consideraciones más generales sobre el valor de uso, bajo el disfraz de la contingencia histórica más que de la necesidad teórica, la reproducción de capital fijo, por ejemplo, presentando problemas en la fase del imperialismo.⁹

Para la teoría del valor de Uno, al igual que para las teorías burguesas de la oferta y la demanda, las desproporcionalidades se liquidan mediante el movimiento de capitales entre las ramas de producción en respuesta a las fluctuaciones de los precios y la rentabilidad. Sin embargo, esta visión de un

9. Esto conduce directamente al diagnóstico socialdemócrata de Uno sobre el capitalismo contemporáneo. El desarrollo del monopolio y de la intervención estatal, que culminará en la transición al socialismo, viene dictado por la creciente incapacidad del capitalismo para subordinar la reproducción de los valores de uso a la ley del valor. Itoh no desarrolla explícitamente este aspecto de la teoría de Uno, pero tampoco ofrece una formulación alternativa de la contradicción.

sistema que se autoequilibra se desarrolla abstrayéndose de la forma social de la producción capitalista, en la que los capitalistas no se apropian simplemente de la ganancia ajustando la oferta en respuesta a las fluctuaciones de la demanda, sino extrayendo y apropiándose del plustrabajo. Frente a la presión de la competencia, el capitalista menos exitoso no se limita a abandonar la lucha y llamar al receptor, sino que trata de restablecer la rentabilidad ampliando la jornada laboral, intensificando el trabajo o revolucionando las fuerzas de producción.

El capitalista más exitoso no confina su producción dentro de los límites del mercado, sino que busca capitalizar su ventaja ampliando la capacidad, intensificando el trabajo y prolongando la jornada laboral. Así, la ley del valor, impuesta a los capitalistas por la presión de la competencia, subyace a la tendencia del capital a ampliar constantemente las fuerzas de producción sin tener en cuenta los límites del mercado. La acumulación no adopta la forma de un ajuste suave de la oferta y la demanda en respuesta al movimiento de los precios, sino que adopta la forma de una tendencia permanente a la sobreacumulación y a la crisis, y solo se consigue mediante una lucha de clases permanente. Cuando la acumulación se enfrenta a las barreras del mercado, la liquidación del capital excedente no se logra mediante la transferencia fluida de capital a nuevas ramas de producción, sino mediante la devaluación del capital, la destrucción de la capacidad productiva y la «redundancia» de mano de obra.

La tendencia a la sobreacumulación y a la crisis es común a todas las ramas de la producción y a todas las fases del ciclo económico. No se trata simplemente de la ignorancia y la incertidumbre que socavan el buen funcionamiento del mercado, sino de la forma social de la producción capitalista como producción con fines de lucro, a través de la cual la competencia obliga a los capitales a desarrollar las fuerzas

de producción sin tener en cuenta los límites del mercado. En consecuencia, no se trata de la quiebra de la ley del valor, sino de su necesario modo de funcionamiento.

La tendencia a la sobreacumulación en una determinada rama de la producción se acentuará en la medida en que persistan las posibilidades de ganancia excedentaria, como consecuencia del rápido crecimiento del mercado, del continuo progreso técnico y del tiempo necesario para que la capacidad ampliada se traduzca en un aumento del producto, y en la medida en que los capitalistas menos exitosos puedan sobrevivir mediante la intensificación del trabajo, la prolongación de la jornada laboral o la obtención de crédito. Así pues, la tendencia a la sobreacumulación se manifiesta en forma de desarrollo desigual de las diversas ramas de la producción, siendo las desproporciones resultantes consecuencia no de la quiebra de la ley del valor, sino del desarrollo de su fundamento contradictorio en la producción de mercancías como valores.

Itoh reconoce el papel de las crecientes desproporciones en las crisis, pero para Itoh, tales desproporcionalidades son un síntoma de la quiebra de la ley del valor provocada por la sobreacumulación con respecto a la fuerza de trabajo, y no de su funcionamiento normal. Itoh ofrece una exposición clara y concisa de la forma en que las desproporcionalidades pueden ser absorbidas por la expansión del crédito, y de la forma en que la expansión del crédito sostiene y fomenta la sobreacumulación y el desarrollo desigual del capital, que finalmente debe culminar en una crisis, que será tanto más grave cuanto mayor sea el grado de sobreacumulación que haya sostenido. Sin embargo, Itoh limita este análisis a la fase de crisis, sin darse cuenta de que el crédito desempeña este papel a lo largo de todo el ciclo, porque supone que en la fase de expansión no surgirán desproporcionalidades debido al buen funcionamiento del mercado.

Para establecer la necesidad de la crisis en el nivel de la teoría básica, ya hemos visto que Itoh tiene que seguir a Uno al hacer suposiciones arbitrarias y contraintuitivas sobre la forma de acumulación para establecer el agotamiento progresivo del ejército de reserva de mano de obra. Sin embargo, la necesidad de la crisis también se basa en la abstracción del Estado y, en particular, de la capacidad del Estado para regular el sistema monetario y crediticio. La escasez de mano de obra y los consiguientes aumentos salariales solo precipitan una crisis, según la teoría de Itoh, porque la acumulación se sustenta, a pesar de la caída de la tasa de ganancia, en la sobreexpansión especulativa, y cada vez más inflacionista, del crédito, que socava la ley del valor.

Ha quedado bien establecido, al menos desde la controversia bullionista de principios del siglo XIX,¹⁰ que si se les deja a su aire, los banqueros tenderán a alimentar la sobreacumulación mediante la sobreexpansión del crédito. Desde la Ley Bancaria de 1844 la necesidad de frenar el crecimiento del crédito para prevenir tal eventualidad ha sido la base oficial de las políticas monetarias y financieras del Estado, y el aumento de los salarios monetarios se ha considerado como un indicador primario de que la expansión del crédito interno debe ser frenada. Parece que, según la teoría de la acumulación de Itoh, todo lo que se necesita para evitar la crisis y regular la forma cíclica de la acumulación es que el Estado aplique políticas fiscales y monetarias adecuadas que limiten la tasa de acumulación a la tasa de crecimiento de la oferta de mano de obra.¹¹ Itoh justifica su abstracción

10. NdE: se refiere a los debates en Inglaterra recogidos en el *Bullion Report* de 1810, en los que los bullionistas argumentaban que la enorme inflación de aquellos años venía motivada por una depreciación de los billetes del Banco de Inglaterra a causa de un exceso de emisiones y el consiguiente descrédito de los billetes en circulación.

11. La única crisis que Itoh atribuye explícitamente a la sobreacumulación con respecto a la fuerza de trabajo es la de finales de los

del Estado alegando que éste no tiene cabida en la teoría pura de la economía capitalista. Aunque este argumento es cuestionable en general, resulta especialmente inapropiado cuando se considera el sistema de dinero y crédito, que cada vez más se ha ido asentando sobre los cimientos del dinero estatal. Sea como fuere, el argumento de la necesidad de la crisis que ofrecen Uno e Itoh son peculiarmente escolásticos, pues la necesidad en cuestión es exclusivamente teórica y descansa en premisas arbitrarias. Esto no solo no implica la necesidad histórica de la crisis, sino que la introducción de consideraciones históricas deja claro que el Estado puede, mediante la regulación monetaria, superar la tendencia a la sobreacumulación y a la crisis y sostener así la acumulación indefinidamente.¹²

años sesenta. Aunque esta interpretación está muy extendida (véase especialmente Armstrong, Glyn y Harrison, 1984), es difícil de justificar empíricamente. Aunque las ganancias cayeron mientras que los salarios reales siguieron aumentando, no hay pruebas de que la reducción de las ganancias fuera el resultado del aumento de los salarios reales. El hecho de que la crisis fuera una crisis mundial, a pesar de que las condiciones de la oferta de mano de obra fueran muy diferentes en los distintos países, el hecho de que la crisis provocara un enorme aumento del ejército de reserva y el hecho de que las tasas de participación siguieran creciendo rápidamente tras el inicio de la crisis, arrojan considerables dudas sobre la hipótesis. Sin embargo, incluso si la compresión de las ganancias hubiera sido causada por una aceleración de la tasa de crecimiento de los salarios reales a medida que la acumulación iba por delante de la oferta de fuerza de trabajo, la causa próxima de la crisis, según el análisis de Itoh, residiría en las políticas excesivamente expansivas que habían permitido esa sobreacumulación. Lejos de ser necesaria, la crisis habría sido simplemente el resultado de una mala gestión fiscal y monetaria.

12. El coste, para la escuela Uno, de estas políticas crediticias restrictivas sería eliminar la innovación tecnológica que supuestamente solo se produce ante la intensificación de la competencia tras una crisis.

LA TEORÍA BÁSICA DEL CAPITALISMO Y LAS TENDENCIAS HISTÓRICAS DE LA ACUMULACIÓN

La teoría de Itoh se formula a un alto nivel de abstracción, el de la teoría pura del capitalismo, y no pretende aplicarse directamente al desarrollo histórico del modo de producción capitalista. Para la Escuela de Uno, la teoría de las etapas constituye el vínculo mediador entre la teoría pura y el análisis histórico. Por otra parte, Itoh trata de evitar la acusación de formalismo insistiendo en que la teoría pura del capitalismo se basa principalmente en las tendencias históricas que se observan en el desarrollo de la forma más pura de capitalismo, que fue esencialmente la de mediados del siglo XIX. De ello se desprende que la teoría ofrece un análisis de las tendencias históricas del capitalismo de mediados del siglo XIX, pero que debe seguir desarrollándose, sobre todo para tener en cuenta las contratendencias que se movilizaron desde la década de 1870, que complican el panorama con consideraciones políticas e históricas más o menos contingentes.

Itoh parece ver la sobreacumulación con respecto a la fuerza de trabajo como la forma típica de crisis a mediados del siglo XIX, aunque no identifica una sola crisis en la que dicha sobreacumulación haya desempeñado un papel significativo.¹³

13. Por supuesto, cada crisis también está determinada por factores históricos contingentes. Sin embargo, una teoría de la necesidad de las crisis tiene un interés puramente escolástico si no puede desempeñar un papel en la explicación del desarrollo histórico del capitalismo. Aunque los salarios monetarios aumentaron en el auge, junto con todos los precios, la tendencia en el siglo XIX fue, en todo caso, que los salarios reales se movieran de forma anticíclica, una característica que desempeña un papel central en la teoría de Aglietta del régimen de acumulación extensiva (Aglietta, 1981). Como reconoce Itoh (Itoh, 1980, p. 140), el ciclo económico del siglo XIX estuvo marcado por

La concentración y centralización del capital desde finales del siglo XIX ha debilitado el funcionamiento de la ley del valor, introduciendo así factores de complicación que modifican las formas de crisis. Para Uno, estos factores de complicación deben ser especificados por la teoría de las etapas. Itoh se aparta de Uno en este punto, y cree que son susceptibles de análisis a nivel de teoría pura, centrada en el crecimiento del capital fijo.

El auge de la industria pesada a finales del siglo XIX estimuló la enorme concentración y centralización de capitales. La magnitud y el período de gestación de la inversión en capital fijo dieron a la acumulación un carácter marcadamente especulativo, lo que condujo a crecientes desproporciones entre las diversas ramas de la producción, marcadas especialmente por la sobreinversión, con auges impulsados por la inversión que se convirtieron en crisis y depresión a medida que el aumento de la capacidad productiva se enfrentaba a la barrera de un mercado limitado.

El crecimiento de las instituciones crediticias y financieras, la aparición de monopolios y el auge del Estado intervencionista complican aún más el modelo de sobreacumulación y crisis, de modo que el ciclo económico se vuelve irregular y su curso desigual, y las crisis agudas suelen evitarse a expensas de la persistencia de la capacidad excedentaria, que disminuye fuertemente la tasa de beneficio.

La introducción del capital fijo transforma la teoría de la crisis de Itoh de una teoría de la escasez de mano de obra en una teoría de la desproporcionalidad. Mientras que la sobreacumulación con respecto a la fuerza de trabajo es

el desarrollo desigual de las principales ramas de la producción, y estuvo dominado por los movimientos de los precios de los productos básicos, no por el curso de los salarios reales. He intentado desarrollar un relato histórico y teórico más adecuado de la tendencia a la sobreacumulación y la crisis en Clarke (1988).

siempre una posibilidad, la forma típica del ciclo económico moderno viene determinada por las tendencias a la sobreaacumulación y al desarrollo desigual del capital que se asocian a la creciente importancia del capital fijo.

No es el capital fijo como tal, empero, el que determina este cambio teórico, sino la introducción de consideraciones de valor de uso al reconocer que la acumulación de capital solo puede sostenerse si el capital se materializa en formas de capital productivo y de capital de consumo, lo que limita la libre movilidad del capital entre ramas de producción frente a las fluctuaciones de la tasa de ganancia y, por tanto, las tendencias equilibrantes de la ley del valor. La creciente importancia del capital fijo, particularmente asociada a la expansión de los ferrocarriles a partir de mediados del siglo XIX, dio sin duda a la tendencia a la sobreaacumulación y a la crisis un carácter histórico particular.

Sin embargo, la tendencia no fue menos marcada en la primera mitad del siglo XIX, cuando las deficientes comunicaciones hicieron que una parte sustancial del capital quedara inmovilizada en forma de capital mercancía, y el largo periodo de gestación de la inversión agrícola en particular fue una fuente primordial del desarrollo desigual de las principales ramas de la producción. Así pues, la tendencia a la sobreaacumulación y al desarrollo desigual no es el resultado de la creciente importancia del capital fijo en la etapa imperialista, sino de la contradicción subyacente entre la producción de mercancías como valores y su producción como valores de uso. Es solo la exclusión de las consideraciones sobre el valor de uso de la teoría pura lo que lleva a Itoh, siguiendo a Uno, a ver esta tendencia como el resultado no de las contradicciones internas de la ley del valor, sino de una fase histórica particular del desarrollo capitalista. Por otra parte, la ruptura de Itoh con Uno, marcada por su desarrollo de una teoría del capital fijo, introduce consideraciones sobre

el valor de uso en el marco de la teoría básica, lo que socava todo el edificio metodológico de Uno y muestra el camino a seguir hacia una teoría más adecuada del valor y la crisis.

CONCLUSIÓN

En este artículo me he ocupado de criticar los fundamentos teóricos y metodológicos de la Teoría Básica del Capitalismo de Itoh en el enfoque de Uno. Sin embargo, para concluir, me gustaría destacar las aportaciones positivas del libro de Itoh, que apuntan más allá del árido escolasticismo de la Escuela de Uno. En su preocupación por dar a su análisis una relevancia histórica y política, Itoh rompe repetidamente con el formalismo del enfoque de la Uno, ya sea en su análisis de las formas antediluvianas del capital, el problema del trabajo cualificado, las formas funcionales del capital o la teoría de la crisis, para ofrecer argumentos estimulantes y provocativos, que hacen del libro una lectura esencial para todos aquellos interesados en el desarrollo de la teoría marxista.

REFERENCIAS

- ALBRITTON, R. (1984). «The dialectic of capital: a Japanese contribution», *Capital&Class*, 22, 1984, pp. 157-76.
- ALBRITTON, R. (1986). *A Japanese Contribution to Marxist Theory*. Basingstoke: Macmillan.
- AGLIETTA, M. (1981). *A Theory of Capitalist Regulation*. Londres: New Left Books
- ARMSTRONG, P., Glyn, A. and Harrison, J. (1984). *Capitalism Since World War II*. Londres: Fontana.
- CLARKE, S. (1980). «The Value of Value», *Capital&Class*, 10, 1980.

- CLARKE, S. (1988). *Keynesianism, Monetarism and the Crisis of the State*. Aldershot: Edward Elgar.
- ELSON, D. (ed.). *Value*, CSE Books, 1979.
- HIMMELWEIT, S. y MOHUN, S. (1978). «The Anomalies of Capital», *Capital&Class*, 7, 1978.
- ITOH, M. (1980). *Value and Crisis*. Londres: Pluto, Nueva York: Monthly Review.
- ITOH, M. (1988). *The Basic Theory of Capitalism*. Basingstoke: Macmillan.
- LIE, J. (1987a). «Review of Albritton (1986)», *Review of Radical Political Economy*, 19, 2, 1987, pp. 91-3.
- LIE, J. (1987b). «Reactionary Marxism», *Monthly Review*, 38, xi, 1987, pp. 45-51.
- SEKINE, T. (1975). «Uni-Riron: A Japanese contribution to Marxian political economy», *Journal of Economic Literature*, xii, 1975.
- SEKINE, T. (1980). «The necessity of the law of value», *Science and Society*, otoño de 1980.
- SEKINE, T. (1981). «The circular motion of capital», *Science and Society*, otoño de 1981.
- SEKINE, T. (1982). «The law of market value», *Science and Society*, invierno de 1982-3.
- UNO, K. (1980). *Principles of Political Economy*. Brighton: Harvester.
- WEEKS, J. (1979). «The process of accumulation and the "profit squeeze" hypothesis», *Science and Society*, xlii-3, otoño de 1979.



La racionalidad e irracionalidad del dinero¹

El dinero es el hecho social supremo de la sociedad moderna. Para bien y para mal, el dinero es tanto el símbolo como la sustancia de la riqueza y el poder. Los movimientos del dinero restringen y socavan los gobiernos nacionales y determinan diariamente el destino de billones de personas. Los privilegios de los pocos y las carencias de los muchos están determinados por su posesión y falta respectivas de dinero. Sin embargo, ¿dónde podemos hallar una teoría social del dinero? ¿Cómo adquiere el dinero su poder social? ¿Cuáles son las leyes a través de las cuales se determina el ejercicio de tal poder? ¿Es el dinero una fuerza maligna o benévola? Parecería que el carácter antinómico del poder del dinero lo ha vuelto invisible para la teoría social.

LA TEOLOGÍA DEL DINERO: LA TRADICIÓN CLÁSICA

Las llamadas sociedades «primitivas» atribuyen poderes místicos a los regalos y obsequios. Pero esto no es nada comparado con los poderes fantásticos atribuidos al dinero en nuestra propia sociedad. Mientras que los primeros han sido analizados exhaustivamente por los antropólogos, los científicos sociales se han contentado en gran medida con dejar sin explicar los poderes del dinero. En las verdaderas tradiciones de una «civilización» cristiana, la fe es motivo suficiente para atestiguar que un poder sobrenatural que ha

1. NdE: Publicado originalmente en CLARKE, S. (2003). «The Rationality and Irrationality of Money», en Westra, R., Zuege, A. (eds) *Value and the World Economy Today*. Palgrave Macmillan.

creado la devastación global es, sin embargo, una fuerza del bien. El culto al dinero es verdaderamente la venganza del Dr. Pangloss.

Podríamos esperar encontrar una explicación de los poderes sociales del dinero en las obras de los teólogos del culto, los economistas. Sin embargo, por sorprendente que parezca, los economistas no tienen casi nada que decirnos al respecto. Para los economistas, el dinero es simplemente un instrumento, un medio racional a través del cual la «mano invisible» realiza su misión benéfica. Los economistas desde Adam Smith han elaborado progresivamente sus modelos sistemáticos que establecen la racionalidad instrumental del dinero dentro del sistema económico capitalista, aislado de la realidad de un mundo en el que el dinero no es simplemente un medio, sino que se ha convertido en el fin central de la existencia social.

La concepción dominante del dinero se remonta al menos a Aristóteles, quien explicó la aparición del dinero en términos de la inconveniencia del trueque, definiendo la función primaria del dinero como su papel como medio de intercambio, pero reconociendo también sus funciones derivadas como medida de valor y, al menos implícitamente, también como depósito de valor. Varias teorías desde Aristóteles han diferido principalmente en la relación jerárquica que establecen entre las diferentes funciones del dinero, enfrentando a los que siguen a Aristóteles en ver la función de los medios de cambio como primordial frente a los que han atribuido primacía a otras funciones, sobre todo a la función de depósito de valor. Este no ha sido de ninguna manera un debate puramente académico, ya que los diferentes puntos de vista tienen profundas implicaciones políticas y normativas: si la función principal del dinero es la de ser medio de intercambio, un aumento en la cantidad de dinero solo conducirá a un aumento de los precios. Si la función principal del dinero

es la de ser reserva de valor, un aumento en la cantidad de dinero conducirá a una caída de las tasas de interés y a un aumento de la actividad económica. Por lo tanto, la visión ortodoxa del dinero está conectada con la teoría cuantitativa del dinero y el conservadurismo monetario, mientras que las visiones poco ortodoxas del dinero están conectadas con las diversas herejías que han ensuciado las páginas de la historia monetaria: mercantilismo, bullionismo, libre crédito, bimetalismo, keynesianismo...

Estas diferentes concepciones del dinero han estado íntimamente conectadas con diferentes concepciones de la relación entre el dinero y el Estado en la regulación de la reproducción social del sistema de trabajo social. El dinero y el Estado representan formas complementarias de regulación social, pero la pregunta crítica es: ¿cuál debería ser la relación entre ellos? ¿Debería limitarse la regulación estatal dentro de los límites del dinero? ¿O debería limitarse el imperio del dinero dentro de los límites dictados por el Estado?

Estas son cuestiones teóricas que se han debatido desde los albores del capitalismo. El debate entre las dos posturas ha tenido altibajos, e incluso ha habido algún avance teórico en el rigor y la sofisticación dentro de los cuales se han formulado las dos posiciones, pero el debate nunca se ha resuelto. El equilibrio entre las dos posiciones se altera con el tiempo en un proceso cíclico más o menos regular. En la cúspide del ciclo, una u otra posición está en ascenso, considerándose la alternativa como una herejía insostenible que es propuesta por chiflados y extremistas. En períodos de transición se habla mucho de una «tercera vía», que ofrece un equilibrio adecuado entre los dos extremos, y el péndulo comienza a oscilar hacia atrás.

Este es un debate que tiene lugar dentro de la teoría, pero la correlación de fuerzas teóricas no está determinada por ninguna consideración intelectual, sino por el desarrollo de

la lucha de clases, sobre todo por la medida en que el Estado se ve obligado políticamente a moderar las pretensiones del capital para acomodar las aspiraciones de las masas de la población. Esto no quiere decir que los intelectuales que participan en el debate sean los lacayos autoconscientes de la clase capitalista —o incluso de la clase trabajadora—. Siempre habrá verdaderos creyentes en ambos lados del debate, pero el peso de la convicción —y de la publicación y el nombramiento académico— caerá en el lado que más se ajuste a las exigencias del realismo político porque se ajusta al ámbito de la posibilidad política inmediata. Ser hayekiano en la década de 1960 era labrar un surco tan solitario como ser keynesiano en la década de 1980. Proponer una «tercera vía» en la década de 1980 era convertirse en objeto de burla tanto como lo es respaldar el «monetarismo» en la actualidad. Aunque el debate se renueva cada década, los términos y las limitaciones del debate no han cambiado en los últimos dos siglos. Para identificar estos términos y limitaciones vale la pena remontarse al comienzo del debate moderno.

ADAM SMITH Y LA TEORÍA MODERNA DEL DINERO

Adam Smith, siguiendo a su amigo David Hume, sentó las bases de la economía moderna reafirmando la ortodoxia aristotélica frente a la herejía mercantilista, que veía la función primordial del dinero en su papel de reserva de valor y favorecía las políticas estatales orientadas a la acumulación de un tesoro monetario. Smith se preocupó por demoler el mito mercantilista de que el dinero era un fin, que la acumulación de riqueza podía identificarse con la acumulación de dinero, y establecer en su lugar la racionalidad instrumental del dinero como un mero medio para el fin superior de aumentar la prosperidad material de la nación. Para Smith «no es por sí mismo que los hombres desean dinero, sino por lo que

pueden comprar con él» (WN, I, p. 385), de modo que la acumulación de dinero, lejos de contribuir a la prosperidad de la nación, constituye una sangría para los ingresos nacionales. Según Smith, el prejuicio mercantilista surgió como un argumento sofisticado ideado por los comerciantes para promover su propio interés identificándolo falsamente con el interés nacional. El sistema monopolista que aumentaba sus ganancias restringía el comercio y, por lo tanto, limitaba el desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad.

Hay dos dimensiones en la crítica de Smith al mercantilismo. Por un lado, Smith argumentaba que el dinero no tenía valor en sí mismo: el dinero es simplemente una mercancía como cualquier otra. El valor del dinero reside en el hecho de que es el producto del trabajo y en el hecho de que, como cualquier otra mercancía deseable, su posesión otorga el poder de dominio sobre el trabajo. Por otro lado, para Smith esto implica que la posesión y acumulación de dinero es irracional. La acumulación de dinero implica el gasto de una cantidad considerable de trabajo con el fin de adquirir una reserva de la mercancía dinero, pero el poder de mando sobre el trabajo, que es la única razón para adquirir dinero, solo puede realizarse mediante el desembolso del dinero que se ha adquirido. El único propósito de adquirir dinero es gastarlo. Por lo tanto, el dinero es solo el término mediador en las relaciones de intercambio entre actores individuales, su racionalidad es puramente instrumental.

El argumento de Smith se basaba en una proposición que ha marcado toda la teoría económica posterior, pero que es fundamentalmente errónea. Se trata de su afirmación de que «el consumo es el único fin y objetivo de toda producción», una máxima que es, según él, «tan evidente que parece ridículo molestarse en demostrarla» (WN, II, p. 155). De este modo, el carácter instrumental del dinero se da por hecho. No obstante, la creencia de que el dinero es un fin no es

simplemente un prejuicio mercantilista, sino que pertenece a la esencia misma de la realidad de la sociedad capitalista. Si el dinero se deseara solo como medio para la adquisición de bienes de consumo, el apetito del capitalista por la ganancia estaría limitado por sus necesidades de consumo. Sin embargo, el dinamismo mismo de la acumulación capitalista, en el que se basa la justificación del sistema capitalista, depende precisamente de la insaciabilidad del apetito del capitalista por el dinero, no como medio, sino como fin en sí mismo, como medio y expresión del poder social. El gran mérito del sistema mercantil fue que reconoció este hecho incómodo. Smith solo puede introducir de contrabando su máxima «autoevidente» presentando una proposición evaluativa como si fuera empírica. Por supuesto, es evidente que la actividad económica debe subordinarse a las necesidades de consumo de la sociedad. Sin embargo, es igualmente evidente que esta proposición es violada no solo por el sistema mercantil, sino por la existencia misma del capitalismo, con las consecuencias deletéreas de las que Smith era muy consciente.

Sin embargo, si el dinero no es un fin en sí mismo, sino que no es más que un medio para cambiar una cosa por otra, los poderes atribuidos al dinero no son inherentes al dinero, sino que derivan de su función como medio de cambio. La racionalidad del dinero es la racionalidad del sistema de intercambio cuyo desarrollo facilita. El dinero es el medio por el cual la mano oculta del mercado logra sus fines.

Smith consideraba el desarrollo del mercado como el resultado de la propensión de la naturaleza humana «a trocar, permutar y cambiar una cosa por otra» (WN, I, p. 12), una propensión arraigada en la facultad de la razón. La virtud del intercambio consistía en que permitía a cada productor especializarse según sus talentos y, por lo tanto, estimulaba el avance de la división del trabajo, de la productividad y, por lo tanto, de la prosperidad económica. En lo que concierne

al actor económico individual, cada uno podía juzgar libremente las ganancias que se obtendrían de cualquier intercambio en particular, ganancias basadas en el aumento de la productividad permitido por la especialización, y por lo tanto podía decidir si intercambiar o no en consecuencia. Mientras el mercado sea libre y la propiedad y la persona estén seguras, cada intercambio individual que tenga lugar contribuirá a un aumento de la prosperidad individual y social. Por otra parte, cualquier barrera política o institucional a la libertad de intercambio impedirá que se produzcan intercambios ventajosos y, por lo tanto, reducirá la riqueza nacional, incluso si redundará en beneficio de individuos particulares. Estos son los principios generales según los cuales los economistas han justificado el dominio del mercado desde los días de Smith. La conclusión general es que la libre competencia permite que el individuo sea el mejor juez de sus propios intereses económicos y brinda la oportunidad a cada uno de actuar en consecuencia. Dado que cada agente es libre de decidir si hacer o no un intercambio, y elegirá no hacerlo si considera que el intercambio es desventajoso, nadie puede sufrir pérdidas como resultado del intercambio. Puesto que ambas partes se benefician de todos y cada uno de los intercambios, el sistema de intercambio debe funcionar en beneficio de todos.

Smith estableció la racionalidad autoevidente del intercambio sobre la base de una parábola sobre el trueque en una simple sociedad de cazadores-recolectores. Para que la pequeña parábola de Smith tenga alguna relevancia para una sociedad capitalista, es necesario establecer que la introducción del dinero y del capital no afecta a los resultados del análisis, de modo que una sociedad capitalista pueda entenderse sobre la base de este modelo simple de economía de trueque. Esto Smith lo logró, en primer lugar, argumentando que el dinero es simplemente un instrumento de contabilidad e intercambio que no tiene ningún significado económico sustantivo.

Una vez más, el argumento de Smith ha proporcionado el marco esencial dentro del cual los economistas han discutido el dinero desde entonces. La forma de su argumento es igualmente paradigmática: ideó una parábola sencilla dentro de la cual la racionalidad instrumental del dinero se establece como autoevidente, y basa su caso en la extensión del argumento por analogía al sistema capitalista.

Con el desarrollo del intercambio, las limitaciones inherentes al trueque implicaron que «ese poder de intercambio se vio con frecuencia lastrado y entorpecido [...] A fin de evitar los inconvenientes derivados de estas situaciones, toda persona prudente en todo momento de la sociedad, una vez establecida originalmente la división del trabajo, procura naturalmente manejar sus actividades de tal manera de disponer en todo momento, además de los productos específicos de su propio trabajo, una cierta cantidad de alguna o algunas mercancías que en su opinión pocos rehusarían aceptar a cambio del producto de sus labores respectivas» (WN, 1, p. 20). Todos podemos apreciar los inconvenientes del trueque, por lo que la racionalidad del dinero está clara para todos nosotros. El dinero simplemente proporciona un medio de intercambio que permite que la economía del trueque funcione de manera más eficiente. Ahora podemos vender nuestros arcos y flechas por dinero, y usar el dinero para comprar carne de venado, en lugar de tener que encontrar un dueño de carne de venado que necesite un nuevo arco y flechas. La introducción del dinero no hace ninguna diferencia con nuestro modelo simple de trueque.

Pero ¿qué pasa si no podemos encontrar un comprador para nuestro producto? ¿Quizás nadie quiere un arco y una flecha? Entonces simplemente hemos juzgado mal las necesidades de los demás, y hemos malinterpretado el mercado. Tendremos que encontrar alguna otra especialización que satisfaga las necesidades de los demás. ¿Quizás alguien

es mejor que nosotros en la fabricación de arcos y flechas, de modo que tengamos que exigir menos carne de venado a cambio? Entonces, nuestra recompensa reducida simplemente corresponde a nuestra propia incompetencia y, si no estamos satisfechos, debemos mejorar nuestras habilidades, encontrar una nueva vocación o cazar nuestro propio venado. No podemos culpar al mercado por nuestros propios fracasos. Pero tal vez somos muy hábiles, y nuestros arcos y flechas son muy necesarios, pero nadie tiene dinero para comprarlos. ¿Sería esto un fracaso de la economía de mercado para satisfacer las necesidades humanas? De hecho, lo sería, pero en el mundo ideal de Smith no podría suceder tal cosa. Esto se hace evidente una vez que examinamos las implicaciones de la concepción de Smith del dinero como un mero medio de intercambio.

Para Adam Smith no hay razón para querer tener dinero en sí mismo, ya que «no es por sí mismo que los hombres desean dinero, sino por lo que pueden comprar con él» (WN, I, p. 385). Esta proposición se basa en la afirmación «evidente» pero absurda de Smith de que «el consumo es el único fin y objetivo de toda producción».

La implicación de esta máxima «autoevidente», tal y como fue extraída por el divulgador francés de Smith, J-B Say, es que la economía monetaria sigue funcionando igual que una economía de trueque. Puesto que nadie tiene ninguna razón para tener dinero, sino que simplemente busca dinero para comprar alguna otra mercancía, entonces cada venta será igualada por una compra correspondiente, ya que el vendedor dispone inmediatamente del dinero adquirido en la venta comprando alguna otra mercancía. Por lo tanto, la introducción del dinero no puede introducir ninguna barrera al intercambio y simplemente evita los inconvenientes del trueque. Si un vendedor no puede encontrar un comprador solo puede ser porque está pidiendo un precio demasiado

alto. La mercancía no se vende simplemente porque el comprador decide no venderla a un precio que refleje la evaluación de su valor por parte de los compradores potenciales. En la medida en que los compradores y vendedores estén dispuestos a ajustar sus precios en respuesta a las condiciones cambiantes del mercado, reflejando cambios en las condiciones de producción y en las necesidades de los consumidores, la acción de la oferta y la demanda garantiza el pleno empleo. El funcionamiento del mercado garantiza que el sistema se autorregule.

Smith, igual que los economistas posteriores, era muy consciente de que el dinero no siempre funcionaba con la eficacia que él hubiera esperado. Sin embargo, las limitaciones del dinero no son de ninguna manera inherentes al dinero en sí mismo como fenómeno social. Surgen de la corruptibilidad y de la ignorancia humanas que nos impiden estar a la altura de los estándares establecidos por esta apoteosis de la racionalidad. Así, para Smith, es la codicia de los comerciantes, la ignorancia de las clases trabajadoras y la indolencia de la clase terrateniente lo que da lugar a los abusos que convierten el dinero en un fin de la política estatal que restringe el crecimiento de la riqueza de la nación.

La teoría clásica del mercado describe un mundo de libertad de elección e igualdad de oportunidades, empañado solo por los intentos de los ricos y poderosos de abusar de su dominio del poder del Estado para asegurar su propio beneficio. El dinero es el instrumento racional por el cual la mano oculta del mercado se afirma a sí misma, y por lo tanto proporciona los medios adecuados de regulación social de la actividad económica. El papel propio del Estado es preservar la libertad y la seguridad de la propiedad y defender la integridad de la moneda de la que depende el buen funcionamiento del mercado.

DINERO Y MANUFACTURA: DINERO, CAPITAL Y ESTADO

No deberíamos olvidar que Smith escribió como un crítico radical del *Ancien Régime*, siendo el objetivo de sus ataques la configuración aparentemente monolítica del Estado absolutista, que unificaba el poder del soberano, el privilegio de la aristocracia terrateniente y la riqueza de los grandes mercaderes. Smith era el modelo del intelectual desinteresado, aunque en su obra apelaba a los intereses de una clase emergente, representada por arrendatarios, pequeños comerciantes, fabricantes y artesanos, que estaba desarrollando una conciencia de su propio interés independiente, en oposición al sistema de privilegios y monopolios que Smith condenaba. Sin embargo, Smith no esperaba que sus puntos de vista tuvieran algún impacto político porque creía que el peso de los intereses creados a los que se enfrentaba era muy fuerte, mientras que la clase a la que apelaba no tenía suficiente la comprensión de su propio interés.

Sin embargo, Smith había sobrestimado la fuerza del sistema. Si bien puede haber parecido invencible en el corazón metropolitano, era un sistema global y fue en la periferia donde su destino estaba sellado. Irónicamente, el punto de inflexión fue la rebelión de los colonos estadounidenses en 1776, el año en que se publicó *La riqueza de las naciones* de Smith, seguida de la Revolución Francesa trece años después. Estas dos revoluciones, a su vez, precipitaron la desintegración del orden político establecido en Inglaterra. Eran el comercio y el dinero los que habían erosionado el viejo orden, y el dinero y el comercio eran los pilares sobre los que se construía el nuevo orden. Esta dramática reconfiguración política tuvo consecuencias intelectuales igualmente dramáticas. En dos décadas, las teorías de Smith se habían transformado de una crítica radical de un antiguo régimen que había confinado el dinero y el comercio dentro de los

límites del poder político a la defensa de un nuevo régimen que buscaba confinar el poder político dentro de los límites del dinero y el comercio, siendo el apóstol del nuevo sistema el corredor de bolsa David Ricardo.

El colapso del antiguo régimen y la liberación del comercio y la banca de las restricciones políticas se asociaron con una sucesión de auges económicos, pero cada auge fue seguido pronto por una depresión destructiva. Además, mientras que los comerciantes y banqueros se beneficiaron de los auges, los trabajadores y los fabricantes tendieron a ser las principales víctimas de las recesiones. Estas fluctuaciones, por tanto, precipitaron un conflicto entre los intereses manufactureros y bancarios, cada uno apelando al Estado para que regulara la emisión de dinero de acuerdo con los intereses de su propio patrimonio, que, por supuesto, cada uno representaba como el interés general. No debería sorprendernos, entonces, que la teoría del dinero fuera una vez más el centro de la lucha de clases en la teoría social. El resultado de esta lucha sobre la teoría del dinero definió los contornos de la teoría social moderna, pero siguió siendo punto ciego en la conciencia de la teoría social sobre sus propios fundamentos.

La cuestión monetaria fue el foco central de la lucha de clases en la teoría social a lo largo de la primera mitad del siglo XIX. La cuestión clave en esta fase de la lucha era la de la relación entre el dinero, el capital y el Estado, y la lucha se centraba en la cuestión del control de la cantidad de dinero. Los banqueros acumularon grandes fortunas prestando dinero a interés y especulando en empresas comerciales y financieras. Los fabricantes dependían directa e indirectamente de los banqueros para que les proporcionaran el crédito que necesitaban para llevar a cabo sus negocios, especialmente cuando compraban y vendían en mercados lejanos. Cuando el comercio estaba floreciendo, los banqueros hacían que el crédito estuviera disponible libremente y la manufactura

podía expandirse a raíz de, e incluso en anticipación de, la expansión de la demanda. El crecimiento de la manufactura condujo a una creciente demanda de mano de obra, de modo que tanto los trabajadores asalariados como los artesanos independientes pudieron prosperar. En esos momentos parecía que toda la promesa de la visión de Smith se estaba cumpliendo. Sin embargo, tales auges nunca se mantuvieron por mucho tiempo. En un momento dado se producirían una serie de fracasos comerciales y financieros, como resultado de los cuales se acumularían existencias de bienes no vendidos.

Justo en el momento en que la reanudación del comercio normal exigía una flexibilización de las condiciones del crédito para permitir a las manufacturas mantener la producción y a sus compradores comprar sus productos, los banqueros girarían las tuercas, restringirían la oferta de dinero y elevarían la tasa de interés. Para los fabricantes era evidente que su desgracia era el resultado directo del abuso de los banqueros de su control monopólico del dinero, y la solución era que los bancos proporcionaran suficiente dinero para satisfacer las necesidades legítimas del comercio. Por lo tanto, los reformadores de la moneda presentaron varios esquemas que asegurarían que el dinero siempre se pusiera al servicio de la producción y del comercio. Tales esquemas iban desde las demandas de banca libre, pasando por el bimetalismo y los bancos de tierras, hasta las monedas de trabajo. Lo que todos estos esquemas tenían en común era que su viabilidad dependía de que el Estado tomara el control, directa o indirectamente, de la emisión de dinero para garantizar que la cantidad de dinero se regulara de acuerdo con el interés general de la sociedad. Frente a tales esquemas, la ortodoxia liberal llegó a ser representada por los teóricos de la moneda, que argumentaban que era precisamente el dinero, y no el Estado, el que encarnaba el interés general de la sociedad, de modo que la actividad económica de la sociedad y del

Estado debía estar igualmente subordinada a las restricciones impuestas por la limitación natural de la oferta de dinero. Cuál era esta limitación natural era una pregunta bastante más complicada, y la respuesta más simple —al menos políticamente— es que era el suministro de oro, por lo que la Ley Bancaria de 1844 en Inglaterra supuestamente restringía la emisión de la moneda de acuerdo con las reservas de oro mantenidas en el Banco. Esto significaba que los términos del crédito en toda la economía no estaban determinados ni por las decisiones políticas del gobierno ni por las decisiones interesadas de los banqueros, sino de acuerdo con la entrada y salida de lingotes hacia y desde las reservas.

Los teóricos de la moneda ganaron la batalla sin lugar a duda. Sin embargo, aunque sus oponentes son recordados hoy en día solo como chiflados monetarios, la batalla no se ganó en la teoría social, sino por el resultado de la lucha de clases en el mundo real, ya que tanto la manufactura como la banca se subordinaron a la reproducción ampliada del capital, los fabricantes resolvieron sus diferencias con sus banqueros y surgieron nuevas líneas de división de clases entre los empleadores y sus empleados. En Inglaterra, la victoria de los teóricos de la moneda se asoció no solo con la Ley bancaria de Peel de 1844, sino también con la derogación de las Leyes de cereales, la aprobación de las Leyes de fábricas y la derrota del cartismo, a las que siguió el auge de mediados de la época victoriana. Se lograron victorias más equívocas en Europa continental y Estados Unidos con los acuerdos políticos que siguieron a las revoluciones de 1848, la Guerra Civil estadounidense y la Guerra franco-prusiana, que de manera similar sentaron las bases para el crecimiento relativamente sostenido de la prosperidad de principios de siglo. Las divisiones dentro de la clase capitalista ya no eran entre sus alas financieras e industriales, sino que se trazaban cada vez más a lo largo de líneas nacionales, con los fabricantes tratando de articular un interés común con «sus»

trabajadores no en la línea de oposición a los banqueros, sino sobre una base nacional. El poder del Estado no debía dirigirse al control del dinero, sino al engrandecimiento del capital nacional por medios mercantilistas tradicionales. El círculo se había completado.

LA CRÍTICA DEL DINERO Y EL DESAFÍO DE LA CLASE OBRERA

La teoría liberal del dinero emergió triunfante en el ámbito de la teoría económica como expresión del triunfo del capital sobre sus formas concretas de existencia, ya que las finanzas y la manufactura estaban subordinadas a la reproducción ampliada del capital. La oposición política a la ortodoxia liberal ya no provenía de elementos disidentes dentro del campo capitalista, sino cada vez más de aquellos cuya fuerza de trabajo estaba comandada por el poder del capital. Los diversos esquemas de cooperativismo utópico comenzaron como esquemas para desafiar el poder de los banqueros, pero pronto se convirtieron en esquemas para desafiar el poder del capital. No eran los banqueros los que extorsionaban al fabricante honrado imponiendo tipos de interés antinaturales por sus préstamos; era el fabricante el que explotaba a sus obreros pagándoles menos que el valor de su trabajo. La teoría del valor-trabajo, que había sido desarrollada dentro de la teoría económica para articular los intereses de los fabricantes contra los intereses comerciales parasitarios, terratenientes y bancarios, ahora tenía un giro radical, expresando los intereses del trabajo en oposición al capital en su conjunto.

El foco de este nuevo radicalismo era, por supuesto, la teoría del dinero. Todos los males a los que estaba sujeta la sociedad moderna eran males que se derivaban de la tiranía desenfrenada del dinero. Los primeros utópicos tomaron

muchas de sus ideas de los chiflados monetarios y de los críticos conservadores románticos del capitalismo, pero pronto llegaron a desarrollar perspectivas específicamente socialistas que se basaban en la experiencia de los trabajadores que estaban siendo conducidos a las nuevas fábricas, esquemas que se basaban en el contraste entre la cooperación que era una característica de la producción socializada y la anarquía que era la característica distintiva del mercado. Las soluciones que proponían iban desde la reforma monetaria hasta los esquemas de regulación centralizada de la producción y el comercio. Esta crítica se centró en la relación entre el dinero y el Estado en la regulación de la producción social, por lo que su realización requería el acceso al poder político. Por lo tanto, estuvo estrechamente asociada con las luchas políticas democráticas que alcanzaron su apogeo en la década de 1840. Fue a través de estas luchas, y particularmente a través de la derrota del cartismo y luego de las revoluciones de 1848, que el carácter de clase de la oposición al capitalismo se definió más claramente.

En esta etapa del desarrollo de la lucha de clases, por supuesto, la clarificación de las líneas de división de clases implicaba la marginación de la clase obrera industrial, que incluso en Inglaterra todavía comprendía solo una minoría de la población. Además, la mayor parte de la clase obrera no estaba organizada, por lo que la base social de la crítica radical del capitalismo desarrollada en la década de 1840 no eran tanto los operarios de las fábricas como los trabajadores cualificados que buscaban defender la integridad de sus oficios, muchas de cuyas habilidades estaban siendo desplazadas por el avance del sistema fabril. La derrota del cartismo y de las revoluciones de 1848 marcó, por tanto, el fin de esta fase de la lucha de clases en la teoría social y el triunfo aparentemente definitivo de la clase capitalista, que podía dedicar su atención a extender la dominación intelectual y material del capital por toda la faz del globo.

Sin embargo, las luchas de la década de 1840 dejaron un legado teórico al revelar la necesidad de una crítica del dinero no solo en cuanto medio por el cual los banqueros explotaban a los fabricantes, sino en cuanto articulación del poder social del capital. Esta crítica había sido desarrollada en la década de 1840 de forma fragmentaria, particularmente por los owenistas en Inglaterra, los proudhonianos en Francia y los *verdaderos socialistas* en Alemania. Las tres versiones de la crítica fueron sintetizadas y profundizadas por el Dr. Karl Marx, de Tréveris, y su amigo el Dr. Friedrich Engels, un fabricante de algodón de Manchester. Marx, en particular, dedicó la mayor parte de su vida a desarrollar la crítica del dinero y de la teoría monetaria liberal, que finalmente publicó en su *Crítica de la economía política*, que reescribió media docena de veces pero que nunca completó. Me limitaré a exponer los puntos principales de esta crítica.

El foco de la crítica de Marx fue el modelo simple de Smith de una economía de trueque dentro de la cual pequeños productores independientes intercambian sus propios productos y en la que el dinero es un instrumento puro, sin efectos sustantivos. Marx argumentó que la explicación de Smith ignora las relaciones sociales dentro de las cuales tiene lugar la producción y que son la presuposición de cualquier acto individual de intercambio. Incluso el modelo simple de Smith se basa en la existencia de relaciones sociales particulares que limitan la libertad de elección de los involucrados en el sistema de intercambio, incluso antes de que entren en cualquier relación de intercambio particular. Una vez comprometidos con la división del trabajo, los pequeños productores ya se comprometen a producir no para sus propias necesidades, sino para las necesidades de los demás, expresadas a través del mercado en forma del dinero que obtienen a cambio de su producto. Pueden disponer del trabajo de otros para satisfacer sus propias necesidades y satisfacer sus propios deseos solo en la medida en que puedan vender sus

productos en el mercado con el fin de asegurar el dinero para comprar sus propios medios de consumo y las materias primas y herramientas necesarias para la producción posterior. Ya no tienen ninguna opción sobre si participar o no en el intercambio, sino simplemente en cuanto a las condiciones en las que intercambian sus productos. La propensión a «trocar, permutar y cambiar una cosa por otra» ya no es una propensión natural, sino una impuesta por las relaciones sociales de producción. El dinero es ahora un poder social que define tanto las oportunidades como los límites a los que se enfrentan todos los miembros de una sociedad productora de mercancías. Antes de haber vendido mi producto, puedo soñar con posibilidades ilimitadas. Una vez que me enfrento a la dura realidad del mercado, es posible que me encuentre temiendo por mi propia supervivencia.

El especialista en la fabricación de arcos y flechas no puede comer si esos arcos y flechas no se pueden vender. Mientras las condiciones sean favorables, el mercado se presenta para el fabricante de arcos y flechas como una buena oportunidad. Ahora bien, si las condiciones empeoran, el mercado aparece como una fuerza coercitiva bajo la forma de la necesidad apremiante de dinero. Así, el dinero ya no es simplemente un medio de intercambio: se ha convertido en un poder social que regula la producción social, recompensando a aquellos que pueden satisfacer sus demandas, pero penalizando a aquellos que no cumplen con sus estándares. La producción ya no se orienta a la necesidad, sino al dinero, y se regula según los imperativos del mercado impuestos por aquel.

Con el desarrollo del mercado este ya no puede entenderse como el foro en el que se intercambian los excedentes sino como el marco en el que se regula la interdependencia de los productores dentro de una división del trabajo. El mercado deja de ser una conveniencia para convertirse en un sistema

de relaciones sociales. Los productores solo pueden sobrevivir sometiéndose regularmente al juicio del mercado, que evalúa el valor social de su trabajo. De este modo, el mercado pasa a ser una fuerza material y moral, que impone su propia moralidad a través de su sistema de castigo y recompensa. Esta moral se expresa a través del poder social del dinero, que no es sino la forma que toma la evaluación social del mercado y a través de la cual se distribuyen sus recompensas.

En una sociedad capitalista, el intercambio ya no relaciona a los pequeños productores entre sí. Más bien expresa las relaciones sociales de producción dentro y entre la clase capitalista y la clase obrera. Pero la división del trabajo entre capitalistas y obreros no puede asimilarse a la división del trabajo entre diferentes talentos. Lo que distingue al capitalista del obrero no es una distinción de talento, sino una distinción de medios. Los pequeños productores que tienen éxito pueden ser capaces de acumular riqueza monetaria más allá de sus necesidades inmediatas de consumo, pero los que fracasan tienen una demanda apremiante de dinero para subsistir. Smith considera esta polarización como un reflejo de la diferenciación moral de la humanidad entre los frugales y trabajadores, que son capaces de ahorrar, y los ociosos y disolutos, que caen en la dependencia. Sin embargo, el éxito de uno y el fracaso de la otra no es expresión de una distinción moral, sino que está inscrito en la regulación monetaria de su cooperación: el éxito y el fracaso no pueden deberse a ninguna falta o virtud de ninguna de las partes, ni a ninguna circunstancia que ninguna de las dos pudiera haber previsto. Pero, habiendo fracasado, el perdedor cae bajo el dominio de los más afortunados, hipotecando sus posesiones, endeudándose y, perdiendo sus propios medios de producción, se ve obligado a trabajar para alguien que tiene el dinero para proveer a su subsistencia a cambio de la aplicación de su fuerza de trabajo. El dinero, de ser medio de

cambio y depósito inmóvil de valor, se ha convertido imperceptiblemente en capital: valor en movimiento, dinero con el milagroso poder de expandir su propio valor.

Como capital, el dinero no solo proporciona el dominio sobre los productos del trabajo de otros, sino que proporciona el dominio sobre su trabajo o, más precisamente, sobre su fuerza de trabajo. La economía de intercambio ya no se basa en pequeños productores libres e iguales, sino en una desigualdad fundamental, en una división de clases entre los que no tienen nada más que vender que su fuerza de trabajo y los que tienen dinero para comandar esa fuerza de trabajo. Puesto que estos últimos no tienen interés en comprar fuerza de trabajo a menos que puedan beneficiarse de ella, el precio pagado por la fuerza de trabajo debe ser inferior al precio que el capitalista prevé recibir por su producto, constituyendo la diferencia la ganancia del capitalista, una ganancia que le proporciona constantemente los medios para expandir el capital de que dispone. Un capital creciente permite al capitalista ampliar la escala de la producción, revolucionar los métodos de producción, aumentar su ganancia y expulsar a todos los pequeños productores ineficientes que quedan. El capitalista no tiene otra opción, porque las fuerzas de la competencia le imponen la necesidad de ampliar constantemente su capital y de transformar los métodos de producción. Así, el sistema se caracteriza por un crecimiento del capital, por un lado, y un crecimiento de la clase obrera, por el otro.

Nada de este desarrollo es el resultado de la libre elección, representa el desarrollo de la lógica de la economía de mercado a medida que el dinero se convierte en capital, una lógica impuesta tanto al capitalista como al trabajador a través de la presión de la competencia expresada en el poder del dinero. Los que entran en el intercambio no lo hacen por su propia voluntad; se ven obligados a intercambiar para sobrevivir, como capitalistas o como trabajadores. Una vez que se toma

la fatídica decisión de entrar en la economía de mercado, una decisión que no es, como muestra Smith, necesariamente irracional —sino que, como demostró Marx, la mayoría de las veces se inicia con la expropiación forzosa de la masa de la población—, la lógica del mercado y el poder del dinero toman el control. El mercado ya no es simplemente un medio y el dinero simplemente un instrumento de intercambio. El mercado y el dinero se convierten en los medios por los cuales se reproducen y desarrollan determinadas relaciones sociales. Así, la racionalidad del mercado no puede divorciarse de la racionalidad de esas relaciones sociales.

Una vez que el dinero existe como capital, como hemos visto, deja de ser primariamente un medio de intercambio, y la circulación del dinero está dominada por su circulación como capital. Mientras que en el modelo de Smith no parece haber razón para mantener el dinero en un tesoro ocioso, ya que el dinero se adquiere solo para asegurar los medios de consumo, esto deja de ser el caso una vez que el dinero sirve como capital. El capitalista no busca medios de consumo, sino oportunidades de ganancia para aumentar su capital. Su objetivo es acumular una cantidad cada vez mayor de riqueza monetaria, y lanza su dinero a la circulación solo para aumentar esa riqueza. Si por alguna razón se cierran las posibilidades de ganancia, el capitalista no pondrá su dinero en circulación, sino que lo acumulará en un tesoro ocioso, interrumpiendo así la circulación y precipitando una crisis a medida que las existencias de mercancías no se vendan y la circulación de capital se restrinja aún más. Así, con el auge del capital, una crisis comercial deja de ser una imposibilidad y se convierte en la reacción normal a cualquier amenaza que afecte a las perspectivas de una inversión rentable: la ley de los mercados de Say deja de ser válida. Con el auge del capital, la circulación del dinero no está subordinada a las necesidades del intercambio, sino que la posibilidad del intercambio está subordinada a las exigencias de la expansión

del dinero como capital. El auge del capital es la culminación de la inversión del dinero, que pasa de ser un medio racional para satisfacer las necesidades sociales a subordinar la satisfacción de las necesidades sociales al poder del dinero. La regla del mercado, el poder del dinero, es el poder del dinero como capital. Lejos de ser el medio benéfico para la realización de los fines humanos, el dinero es un poder social autónomo, la expresión y el medio de realización de la subordinación de todas las necesidades humanas a las necesidades del capital, a la sed capitalista de ganancia.

La crítica de Marx a la economía política mostró que los males del capitalismo son inseparables de sus beneficios. La polarización de la riqueza y la pobreza, la sobreabundancia y la necesidad, el exceso de trabajo y el desempleo, el auge y la recesión, la libertad y la tiranía son inherentes a la dinámica contradictoria de la acumulación de capital que se expresa en la subordinación de la producción social al poder del dinero. En particular, y este fue el principal foco político de la crítica de Marx, mostró que los planes de los diversos reformadores de la moneda, entre los que destacaban los proudhonianos, no podían superar las contradicciones del capitalismo, sino que solo las desplazarían a la esfera política. Las contradicciones del capitalismo solo podían superarse mediante el derrocamiento del capitalismo y, más concretamente, de la subordinación del trabajo social al dominio del capital en forma de dinero.

DINERO Y ESTADO EN LA ECONOMÍA MUNDIAL ACTUAL

No seguiré los vericuetos de la teoría monetaria liberal de los dos últimos siglos, que han añadido sofisticación técnica pero nada sustancial al relato de Smith, ni discutiré la neutralización de las implicaciones de la «revolución keynesiana»

por la «síntesis neoclásica»,² pero la crítica de Marx a la teoría monetaria liberal es tan válida hoy como lo fue cuando se escribió por primera vez. Aunque el capitalismo hace tiempo que dejó atrás el patrón oro, y el dólar ha perdido su preeminencia, el Estado de hoy está tan efectivamente confinado dentro de los límites del capital por los movimientos del dinero mundial como siempre lo ha estado. La renovada integración de la economía capitalista mundial en los últimos cincuenta años, después de su fragmentación a través de revoluciones, guerras y depresión en la primera mitad del siglo XX, ha llevado a la estrecha integración de todas las economías nacionales, excepto un puñado, en la circulación del capital global, y así ha confinado a sus gobiernos dentro de los límites establecidos por esa circulación.

Por un lado, los gobiernos están sometidos a presiones políticas y electorales para mantener el crecimiento de los ingresos y el empleo, lo que solo puede lograrse fomentando la expansión de la actividad del capital en el territorio nacional. Esto implica, a su vez, la creación de un entorno social, laboral, jurídico, fiscal y monetario seguro y favorable para la actividad capitalista en ese territorio y la libertad del capital, ya sea en forma de dinero o de mercancías, para cruzar las fronteras nacionales. Por otra parte, la propia actividad del Estado está directamente subordinada a la reproducción ampliada del capital, ya que sus ingresos y gastos son solo momentos dentro de esa reproducción. Estas últimas presiones se imponen al Estado económicamente en la forma de la exigencia de financiar sus gastos por medios que son, o al menos se perciben como, relativamente no inflacionarios, y políticamente a través de la renuencia de la mayoría de la población empleada a pagar mayores impuestos.

2. Para una discusión detallada, véase SIMON CLARKE, *Keynesianism, Monetarism and the Crisis of the State* (Cheltenham, Edward Elgar, 1988).

Estas limitaciones a las que se enfrentan los gobiernos nacionales no son de ninguna manera absolutas. Están determinadas por y expresan la acumulación de capital y el desarrollo de la lucha de clases a escala mundial. A mediados del siglo pasado, la reconstrucción de la posguerra fue impulsada por la Guerra de Corea y el auge se mantuvo durante la década de 1950 con la liberalización del comercio internacional y los pagos, ya que los gobiernos nacionales trataron de beneficiarse del auge asegurando una mayor integración de sus economías nacionales en la circulación del capital global. En este período, el capital global presentó a los gobiernos nacionales oportunidades en lugar de limitaciones. A medida que el impulso del auge de la posguerra comenzó a flaquear y la lucha de clases se intensificó en los centros capitalistas metropolitanos, el énfasis en la década de 1960 a nivel nacional se desplazó hacia el intervencionismo keynesiano, aumentando el gasto estatal en el intento de mantener el pleno empleo. Aunque tales medidas tendían a estimular la inflación, aunque tenían un impacto limitado en la economía real, los Estados individuales mantuvieron un grado considerable de libertad a finales de la década de 1960 y principios de la de 1970, porque el clima económico mundial, estimulado por el gasto estadounidense en la guerra de Vietnam, era inflacionario. Las secuelas de la crisis de los precios del petróleo de 1974 marcaron el punto de inflexión de la lucha de clases a escala mundial. Los gobiernos nacionales trataron de revertir los logros obtenidos por el trabajo en las décadas de la posguerra, reforzando los intentos del capital de confinar el trabajo dentro de los límites de la valorización del capital mediante la aplicación de políticas deflacionarias. Además, mientras que el capital se había enfrentado a la clase obrera organizada durante las décadas inmediatas de la posguerra, a partir de la década de 1970 buscó cada vez más eludir a dicha clase obrera, fragmentando la fuerza de trabajo mediante la transferencia de instalaciones de producción y el

empleo de trabajadores no organizados. Como resultado, el equilibrio de las presiones políticas, financieras y fiscales sobre el Estado cambió radicalmente a favor de una reducción del gasto estatal y una subordinación cada vez más estricta de la intervención estatal al poder del capital en su forma monetaria.

La acumulación a escala mundial se sustentó a lo largo de las dos últimas décadas del siglo, no por el gasto público y las aventuras militares, sino por la movilización del ejército de reserva de mano de obra a escala mundial y la inflación del crédito privado, que estimuló la sobreacumulación cada vez más especulativa de capital hacia finales de siglo. El colapso de una sucesión de burbujas especulativas a finales de siglo generalizó e intensificó las presiones deflacionarias de la economía mundial, imponiendo una renovada presión sobre los capitales individuales para reducir los salarios e intensificar el trabajo, al tiempo que restringía aún más la libertad de maniobra de los gobiernos nacionales que trataban de restablecer las condiciones de acumulación dentro de sus economías nacionales. El capital y el Estado continuaron tratando de resolver sus crisis a expensas de la clase trabajadora, eliminando las restricciones a la libertad del capital para fragmentar la fuerza de trabajo, intensificar el trabajo y reducir los salarios en nombre de un mercado laboral más «flexible».

A lo largo de las décadas de 1960 a 1980, la clase obrera organizada había buscado en gran medida utilizar su fuerza existente en el vano intento de mantener su posición relativamente privilegiada en los mercados laborales nacionales y mundiales. Sin embargo, una estrategia tan estrecha no hizo más que debilitar y dividir a la clase obrera organizada a nivel nacional e internacional. Como Marx había anticipado en el *Manifiesto Comunista*, esta experiencia hizo comprender a la dirección del movimiento obrero la necesidad de

adoptar estrategias organizativas más amplias, de incorporar a los no organizados a los movimientos obreros nacionales e internacionales para construir las bases sobre las cuales la clase obrera pudiera seguir estrategias solidarias en lugar de excluyentes frente al capital. Por supuesto, esta reconstrucción del movimiento obrero es un proceso largo y desigual, pero cada pequeño paso adelante, por parcial y localizado que sea, contribuye al fortalecimiento del trabajo organizado a escala mundial y, por lo tanto, a la capacidad del trabajo para constituirse como sujeto, y no solo como objeto, de la regulación social.

MARX Y EL MERCADO

Desde sus orígenes, el capitalismo ha aparecido con cara de Jano. Por un lado, ha sido asociado con la apropiación y acumulación de riqueza a una escala sin precedentes en la historia. Por otro lado, el capitalismo se ha asociado igualmente con la explotación, con la polarización de la riqueza y la pobreza, con crisis económicas recurrentes y con guerras que se extienden a escala global. La cuestión analítica fundamental que atraviesa la historia de la economía política es la de la relación entre las dos caras del capitalismo. ¿Es la relación contingente, como argumentan los apologistas del capitalismo, de manera que el capitalismo realmente existente podría ser reformado para eliminar sus imperfecciones y dejar solo sus beneficios? ¿O es una relación necesaria, como argumentan los críticos del capitalismo, de tal forma que los defectos del capitalismo solo podrían eliminarse conteniendo o eliminando al capitalismo mismo?

La respuesta a esta pregunta se basa sobre todo en el análisis teórico del mercado. Para los economistas, el mercado es el reino de la libertad y la igualdad, en el que cada contribución económica a la sociedad es evaluada y recompensada

sin miedo ni favoritismo sobre la base de su valor social. Los fracasos individuales son el resultado de insuficiencias individuales, mientras que los males de la sociedad realmente existente surgen de la realización imperfecta de la regla del mercado. En última instancia, no se trata de una afirmación empírica, ni siquiera científica, sino de un argumento moral. La economía es la ciencia moral que trata de reconciliar las limitaciones vinculantes del mercado con los principios liberales de libertad, igualdad y justicia.

Las afirmaciones panglosianas de la economía son tan impermeables a la crítica empírica como lo es cualquier otra doctrina teológica. Los críticos pueden hacer una crónica de los males del mundo moderno a su antojo, pero estos males, lejos de manchar la pureza moral del mercado, solo confirman al economista en su convicción de que el mal persistirá hasta el día final del juicio en el que todos y todo serán llamados a rendir cuentas por el mercado.

Marx hizo una minuciosa crónica de los males del capitalismo de su época, pero esta no fue la base de la crítica de Marx al capitalismo y sus apologetas. La crítica de Marx fue principalmente una crítica teórica, y la base de esa crítica teórica fue su análisis teórico sobre el mercado. En este artículo quiero tratar de llamar la atención sobre la centralidad y la importancia de este análisis, que generalmente se descuida en las presentaciones de Marx como «el economista de la producción por excelencia», ya que Marx no se describió a sí mismo, sino a su adversario más respetado, David Ricardo.³

3. Este artículo se apoya en gran medida en tres libros en los que he discutido esta tesis y otras cuestiones relacionadas con una longitud considerable: *Marx, Marginalism and Modern Sociology*, Macmillan, 1991, segunda edición extensamente revisada y traducida; *Keynesianism, Monetarism and the Crisis of the State*, Edward Elgar, Aldershot y Gower, Brookfield, Vermont, 1988; y *Marx's Theory of Crisis*, Macmillan, Basingstoke y St Martins', New York, 1994. Las referencias al

SMITH Y EL MODELO LIBERAL DEL CAPITALISMO

Antes de Adam Smith el capitalismo era visto esencialmente como un juego de suma cero, donde los beneficios del intercambio derivaban de monopolios garantizados por el Estado que habilitaban a los comerciantes a apropiarse de los beneficios a expensas de sus clientes. Aunque el capitalismo no generaba ganancias netas, tales actividades podrían beneficiar a la clase comerciante —y al Estado— apartando el superávit de la clase terrateniente improductiva e indolente, y podría beneficiar a la nación apartándolo de los extranjeros. Dentro de este modelo, la acumulación de riqueza en un polo de la sociedad estaba necesariamente ligada a la pauperización relativa de otro polo, y la apropiación de un excedente estaba necesariamente asociada a guerras y crisis comerciales, que estas últimas derivaban de la interrupción del comercio por circunstancias naturales, políticas o militares. El capitalismo no era un bien incondicional, por lo que la clave era estar en el lado ganador, y esto determinaba las políticas estatales adecuadas a los sistemas comerciales y coloniales.

La contribución decisiva de Adam Smith fue doble. Por un lado, identificó la fuente del excedente no en la apropiación forzosa de la renta, sino en el desarrollo de la fuerza productiva del trabajo a través de la extensión de la división del trabajo y el empleo productivo del capital. Por otro lado, identificó la relación de intercambio como una transacción de la que ambas partes podían, y siempre lo harían, beneficiarse.

trabajo de Marx y Engels son de Progress Publishers/Lawrence & Wishart Collected Works (CW), Foreign Languages Publishing House, Moscú, ediciones de *Teorías sobre la plusvalor* (TSV), y *El Capital* (CI, CIII). La traducción de Penguin de *El Capital* volumen 1, que incluye material adicional, es referenciada como *Capital, I*, y la de *Grundrisse* es referenciada como tal. MEGA alude a la última edición de Dietz de las obras completas, en 1975.

Sobre esta base, desarrolló un modelo muy simple de una economía de mercado competitiva ideal, basada en dos principios esenciales.

El primer principio era que ambas partes debían beneficiarse de cada intercambio en el que entraran por su propia voluntad, por la sencilla razón de que si no se beneficiaban de ello no participarían en el intercambio. El segundo principio es que, frente a una gama de oportunidades para intercambiar, cada individuo elegirá la oportunidad que le brinde la mayor ventaja. Estos principios se aplican a todo intercambio, incluido el que existe entre el capitalista y el trabajador asalariado. Estos dos principios implican que cualquier restricción al comercio restringe las oportunidades de participar en un intercambio beneficioso y, por lo tanto, restringe las oportunidades de ganancia de al menos una de las partes en cualquier intercambio potencial. Estas oportunidades se relacionan no solo con las ganancias de bienestar derivadas del comercio, sino, lo que es más importante, con la posibilidad de empleo productivo del capital. La conclusión es que los poderes monopólicos pueden beneficiar al monopolista, pero a expensas del desarrollo de la riqueza de la nación en su conjunto. La abolición de los sistemas comerciales y coloniales no solo aumentará la riqueza de la nación, sino que al mismo tiempo eliminará la explotación, las guerras y las crisis comerciales inseparablemente asociadas a ella. Los males del capitalismo no radican en el capitalismo en sí mismo, sino en la venalidad humana que subyace al sistema de monopolio y a la ignorancia humana que ha permitido que ese sistema persista.

El modelo de Adam Smith se basaba en la separación radical de la producción y el intercambio. Las fuerzas productivas del trabajo estaban determinadas por la fertilidad del suelo, la extensión de la división del trabajo y de la aplicación de la maquinaria, y la diligencia y destreza del trabajador. En

un argumento derivado de los fisiócratas, y desarrollado más tarde de manera más sistemática por Jean-Baptiste Say, las rentas de las que se apropiaban los propietarios de los tres factores de producción, la tierra, el trabajo y el capital, correspondían en cierto sentido a la contribución productiva de esos factores.⁴ Al fomentar el desarrollo de la división del trabajo, la libertad del mercado promovió el desarrollo de las fuerzas productivas y, por lo tanto, la riqueza de la nación y el tamaño de la población que podía mantener. Sin embargo, la determinación de los ingresos normales devengados por los factores de producción se determinó independientemente del intercambio.

Se consideraba que el intercambio era un mecanismo puramente asignador, en el que la subida y bajada de los precios promovía el movimiento de capital y trabajo entre las ramas de la producción de acuerdo con la tendencia a la igualación de los ingresos en las diversas ramas, de modo que en equilibrio en un mercado competitivo las rentas apropiadas por los propietarios de los factores de producción correspondían a sus contribuciones productivas. En este sentido, el intercambio era un dispositivo puramente técnico que aseguraba la correspondencia de los ingresos con las contribuciones productivas en un nivel dado de desarrollo económico. Las barreras a la libre competencia inhibían el proceso de equilibrio y, en consecuencia, desviaban los ingresos de sus legítimos propietarios. La única base de la «explotación» dentro de este modelo es, por lo tanto, la posesión de poderes monopólicos que impiden el mecanismo nivelador de la competencia.

El dinero desempeña un papel técnico igualmente neutral en el modelo de Smith. Frente a la concepción monetarista y mercantilista del dinero como sustancia de la riqueza, Smith

4. Este solo era un aspecto de una teoría sobre la distribución confusa e incoherente en el trabajo de Smith.

adoptó de su amigo David Hume la concepción del dinero como un mero instrumento técnico, como medio de circulación de mercancías. La retirada del dinero de la circulación y su acumulación en un tesoro estéril, lejos de enriquecer a su propietario, priva a su propietario de la oportunidad de obtener más ganancias empleando su capital productivamente. A menos que se asocie con el poder monopolista, la acumulación de riqueza monetaria no otorga privilegios económicos especiales a su propietario, ya que el poder del dinero está controlado por la presión de la competencia.

Los tesoros monetarios funcionan simplemente como un fondo de reserva de los medios de circulación. Cuanto mayor es el tesoro de dinero, mayor es la cantidad de dinero que puede circular y, por lo tanto, mayor es el alcance del intercambio. Sin embargo, el aumento y la disminución de la cantidad de dinero en circulación no pueden, salvo temporalmente, influir en la cantidad física de mercancías que circulan o se producen, y por lo tanto se refleja simplemente en el aumento y la disminución del nivel general de precios, que se mantiene estable dentro de un país por el mecanismo de flujo de especies de Hume. Así, en correspondencia con la separación analítica de la producción del intercambio, Smith estableció la separación analítica entre lo real y el sistema monetario.

El desarrollo de este modelo por parte de Adam Smith fue inconsistente y frecuentemente incoherente. Sin embargo, sus principios fundamentales han seguido siendo el fundamento de la economía política y de su sucesora, la «economía», hasta nuestros días. La base metodológica de esta «ciencia» es el postulado de que se puede desarrollar un modelo de un sistema capitalista que funcione idealmente sobre la base de los principios de Smith, que luego proporciona la vara de medir contra la cual juzgar cualquier sociedad capitalista realmente existente. Dado que el modelo supuestamente

capta la esencia del capitalismo, cualquier defecto en el capitalismo realmente existente no se deriva del capitalismo, sino de las insuficiencias humanas e institucionales que impiden la realización perfecta del ideal capitalista. Los males del sistema no residen en el sistema en sí mismo, sino en los intentos de subvertir su perfecta realización que se derivan de la fragilidad humana, la codicia y la ignorancia. Tal es la religión secular de la era capitalista.

LA CRÍTICA DEL MERCADO DE MARX

Dentro de la tradición marxista ortodoxa el mercado ha tendido a ser visto como nada más que el reflejo de las relaciones sociales de producción capitalista, la esfera en la que el capitalista ejerce su «derecho refinado del más fuerte» (Engels, 1843). Desde esta perspectiva, la explotación capitalista no es más que la expresión de la codicia del capitalista o de la rapacidad esencial del capital. Aunque Marx describió el mercado como el ámbito en el que se manifestaba la esencia del capital, la relación entre esencia y apariencia no era la de un reduccionismo determinista. Para Marx, la apariencia es la forma de existencia de la esencia: la esencia del capital solo se realiza en la interacción de capitales particulares en la esfera del intercambio. «Por definición, la *competencia* no es otra cosa que la *naturaleza interna del capital*, su determinación esencial, que se presenta y realiza como acción recíproca de los diversos capitales entre sí; la tendencia interna como necesidad exterior —el capital existe y solo puede existir como muchos capitales; por consiguiente su autodeterminación se presenta como acción recíproca de los mismos entre sí— [...]. Por ello es una quimera la posibilidad de un capital universal, un capital que no tenga frente a sí capitales ajenos

con los cuales intercambiar [...]. La repulsión recíproca de los capitales ya está implícita en él como valor de cambio realizado» (CW28, p. 350).⁵

Es el mercado el que impone su carácter capitalista a cada capital individual. Así, para Marx, la comprensión del mercado era central en su análisis del modo de producción capitalista y en su crítica de la economía política. Esto significa que la explicación de Marx sobre el mercado no puede divorciarse de su crítica del capitalismo como totalidad.

El mercado no es un mero instrumento del poder capitalista, sino la forma enajenada a través de la cual el capitalista, tanto como los trabajadores, está sometido al poder impersonal del capital.

El capitalista está sujeto al igual que el obrero a la presión de la competencia, y el destino del capitalista no menos que el del obrero está sujeto al juicio del mercado. La acción

5. Marx repite este punto fundamental una y otra vez en los manuscritos de la década de 1860. La competencia de los capitales entre sí es «el verdadero movimiento de los capitales, en el que solo se realizan las leyes del capital. Estas leyes no son, de hecho, más que las relaciones generales de este movimiento, cuyo resultado, por una parte, es su tendencia, por la otra» (CW33, p. 72). «La competencia de los capitales no es más que la realización de las leyes inmanentes del capital, es decir, de la producción capitalista, en el sentido de que cada capital se enfrenta al otro como ejecutor de estas leyes, y los capitales individuales hacen valer su naturaleza interna mediante la compulsión externa que ejercen sobre los demás, según su naturaleza interna. Pero en la competencia las leyes inmanentes del capital, de la producción capitalista, aparecen como resultado del impacto mecánico de los capitales entre sí; por lo tanto, invertido y al revés. Lo que es efecto aparece como causa, la forma convertida aparece como la original, etcétera. Por lo tanto, la economía política vulgar explica todo lo que no comprende de la competencia, es decir, enunciar el fenómeno en su forma más superficial cuenta para ella como conocer las leyes del fenómeno» (CW33, p. 102).

del capitalista individual no es una expresión de su voluntad individual, sino del carácter social del capital, y su carácter social solo se impone al capital individual a través de su inserción en la esfera del intercambio, ya que el capitalista individual trata de valorizar su capital.

La lucha de clases por la producción no es una cuestión de motivación subjetiva del capitalista, sino que es impuesta a cada capitalista por la presión de la competencia, que es la expresión de la tendencia del capitalismo a desarrollar las fuerzas productivas sin tener en cuenta los límites del mercado. La producción capitalista no se caracteriza por la subordinación de la producción social a las necesidades sociales, ni siquiera cuando ésta se expresa en la forma restringida de la «demanda efectiva» en el mercado, ya que el objetivo del capitalista no es satisfacer las necesidades sociales, sino ampliar su capital. La presión de la competencia obliga a todo capitalista a desarrollar constantemente las fuerzas productivas, lo que conduce a la tendencia general del capital, en todas las ramas de la producción, a desarrollar las fuerzas productivas sin límite y, en particular, sin tener en cuenta los límites del mercado. Esta tendencia a la sobreproducción de mercancías y al desarrollo desigual de las fuerzas productivas solo se supera mediante la expansión del mercado mundial y el desarrollo de nuevas «necesidades», así como mediante la destrucción regular de la capacidad productiva y la redundancia del trabajo frente a las crisis de sobreproducción. El desarrollo de la producción capitalista no está sujeto ni a las necesidades de los productores asociados, ni a las necesidades de éstos como consumidores, sino a la lógica contradictoria de la producción y acumulación de plusvalor.

La tendencia de la competencia capitalista a imponer a todo capitalista la necesidad de reducir al mínimo el tiempo de trabajo da lugar a las dos características fundamentales del desarrollo capitalista: por una parte, la tendencia a aumentar

la productividad del trabajo en un grado nunca antes visto; por otro lado, la tendencia a aumentar la productividad no en beneficio de la masa de la población, sino a expensas de ella. Así, el aumento de la productividad del trabajo no se expresa en una abundancia creciente de bienes para la masa de la población, ni en una reducción de la carga de trabajo. En cambio, se expresa en una creciente acumulación de capital en un polo de la sociedad y una creciente pobreza —relativa, si no absoluta— en el otro.

Se expresa en un aumento de la carga de trabajo para los que tienen empleo, junto con un creciente «ejército de reserva de mano de obra» que ha sido despedido y está condenado a la ociosidad. La depreciación de la maquinaria en el curso de la acumulación se corresponde con el arrojado de los trabajadores al montón de chatarra. Cuanto más rápido es el «progreso», más rápidamente se deshumaniza el trabajo y los trabajadores son degradados, explotados y dejados de lado.

El capitalismo posibilita aumentos sin precedentes de las fuerzas productivas del trabajo. Estos aumentos están asociados a una escala creciente de producción, la aplicación de maquinaria y la aplicación de la ciencia. Estas son características de la socialización de la producción lograda bajo el capitalismo.

Pero tal socialización solo tiene lugar bajo la dirección del capital, cuando el producto del trabajo socializado es apropiado por el capitalista. Así, las fuerzas sociales del trabajo, que solo aparecen cuando el trabajo se organiza socialmente, parecen ser las fuerzas del capital.

Además, dado que el capital, a su vez, es visto como una cosa y no como una relación social, estos poderes del capital parecen ser inherentes a los medios de producción, de modo que la productividad aparece como una característica técnica de los medios de producción y no como una característica social del proceso de trabajo.

La *combinación social*, en que las diversas capacidades de trabajo funcionan [...] no pertenece a éstas, sino que se les contrapone más bien como ordenamiento [*arrangement*] *capitalista*, les es *impuesta*. [...] Dejando de lado la combinación del trabajo mismo, este *carácter social de las condiciones de trabajo* —incluida, entre otras cosas, su forma como maquinaria y capital libre de cualquier género— se presenta como algo absolutamente autónomo, existente separadamente del obrero, como un *modo de existencia del capital* y por ende también como algo organizado por los *capitalistas* independientemente de los obreros. Así como el *carácter social* de su propio trabajo, el *carácter social* que las condiciones de producción han asumido [...] aparece como *capitalista*, como trabajo inherente a estas condiciones de producción en cuanto tales, independientemente de los obreros. [...] La *ciencia*, como el producto intelectual general del desarrollo social, se presenta aquí asimismo como directamente incorporada al capital. (*El Capital*, I, pp. 1052-3, c.f. TSVI, pp. 377-80)

La crítica de Marx a la economía política fue el producto de un largo periodo de trabajo intelectual, que permaneció notoriamente incompleto a su muerte. La mayor parte de los escritos de Marx disponibles hoy en día consisten en sus cuadernos, correspondencia y escritos periodísticos. Los únicos textos teóricos preparados para su publicación por el propio Marx fueron la *Contribución a la crítica de la economía política* y las tres versiones del primer volumen de *El Capital*. Por lo tanto, tenemos que ser cautelosos al interpretar «lo que Marx realmente quiso decir». En particular, debemos evitar dar un peso excesivo a las citas sacadas de contexto y a las declaraciones retóricas o polémicas sin fundamento, para centrarnos en aquellos argumentos que fueron el resultado de un trabajo teórico sistemático y minucioso. De hecho, este trabajo teórico se limitó casi por completo a dos periodos de la vida de Marx: el período 1844-7, durante el cual Marx estableció los fundamentos metodológicos de

su crítica de la sociedad moderna, y el período 1857-67, durante el cual trabajó sistemáticamente a través de toda la «mierda económica» para desarrollar las implicaciones teóricas de esa crítica.

LA CRÍTICA DE LA ECONOMÍA POLÍTICA DE ENGELS

Antes de 1844, Marx no había tenido conocimiento de o contacto con la economía política. Su crítica temprana del capitalismo era esencialmente una crítica filosófico-moral, derivada de su crítica del carácter enajenado de la relación de la mercancía y de su crítica del dinero como la expresión más abstracta y universal de esta enajenación. Si bien esto siguió proporcionando la base conceptual de su crítica al capitalismo, fue su encuentro con la economía política a través de la obra de Friedrich Engels lo que le permitió dar a su crítica moral-filosófica un contenido económico. Sin embargo, al desarrollar la crítica juvenil de Engels, Marx la asentó sobre nuevas bases. Para establecer el carácter distintivo de la crítica de Marx al mercado, primero tenemos que mirar la de Engels.

La primera obra económica de Engels, *Apuntes para una crítica de la economía política* (1843), fue la que atrajo a Marx al estudio de la economía política. La crítica de Engels al capitalismo se centró en los males económicos y morales a los que daba lugar la competencia. La competencia se explicaba como el resultado de la propiedad privada de los medios de producción, y era a su vez la base tanto del antagonismo de clases como de las crisis periódicas en las que Engels basaba su condena del capitalismo.

La crítica de Engels a la economía política fue un intento de mostrar que la propiedad privada está en la raíz de todos los males del sistema capitalista. La base de esta demostración

era el conflicto de intereses económicos al que da lugar la propiedad privada en la esfera de la competencia. Así, Engels sostenía que «la consecuencia inmediata de la propiedad privada es el comercio», que es inmediata y necesariamente antagónico, basado en «intereses diametralmente opuestos» y que da lugar a una «mutua desconfianza».

Los valores se establecen en el mercado, a través del conflicto entre productores y consumidores, conflicto que los economistas tratan de ocultar aislando el valor del intercambio y reduciéndolo a los costos de producción o a la utilidad subjetiva, mientras que el concepto no tiene sentido en abstracción de la relación entre ambos en el intercambio.

De la misma manera, los economistas ocultan el conflicto que subyace en la distribución del producto. La teoría de la renta de los economistas afirma que la renta deriva de las diferencias en la productividad del suelo, mientras que en realidad está determinada por «la relación entre la productividad del suelo, el lado natural [...] y el lado humano, la concurrencia». Del mismo modo, la distribución del producto entre la ganancia, el interés, la renta y el salario no se lleva a cabo de acuerdo con alguna «magnitud inherente, sino que una magnitud totalmente desconocida y casual a ellas decide: la concurrencia o el derecho refinado del más fuerte».

Por lo tanto, el mal de la propiedad privada es que introduce la fragmentación, enfrentando al capitalista contra el capitalista y al trabajador contra el trabajador. «En esta enemistad [...] está culminada la inmoralidad de las condiciones actuales de la Humanidad; y esa culminación es la concurrencia» (CW3, pp. 419, 421, 422, 429, 431, 432).

La propiedad privada no solo establece la sociedad sobre la base del antagonismo de intereses, sino que también determina un desequilibrio permanente entre la oferta y la demanda. La explicación inicial de Engels para este desequilibrio,

y para las crisis a las que da lugar, es en términos de la inestabilidad del proceso de ajuste que se deriva de la ignorancia de los actores económicos. La oferta

es o bien demasiado grande o demasiado pequeña, jamás la demanda corresponde porque en esa circunstancia inconsciente de la Humanidad ningún humano sabe cómo de grande es esta o aquella. Si la demanda es mayor que el suministro [*Zufuhr*] así aumentará el precio, y por ello será desorientado, en cierto modo, el abastecimiento; como ello se muestra en el Mercado, caen los precios y si ella es mayor que aquel así la caída de los precios será tan significativa que la demanda será soliviantada por ello nuevamente. Así continúa, nunca en una condición sana, sino en una siempre alternancia de confusión y lasitud que excluye todo progreso, una eterna oscilación sin llegar jamás al objetivo. Esta ley con su continua compensación, donde lo que aquí se pierde allí será nuevamente ganado, le parece una maravilla al economista. (...) Y queda sin embargo sobre la mano que esta ley es una ley natural pura, y no una ley de espíritus. Una ley que produce la revolución. El economista se acerca con su preciosa teoría de la demanda y el abastecimiento, verificar ustedes, a que «nunca podrá ser producido en demasía», y la Praxis responde con las crisis comerciales que vuelven tan regularmente como los cometas Naturalmente confirman esas revoluciones comerciales la ley, las confirman en gran medida, pero de un modo diferente como el economista nos quiere hacer creer. Que se puede pensar de una ley que solo puede imponerse a través de revoluciones periódicas? Es justamente una ley natural que se basa en la inconsciencia de los participantes. Si los productores supieran tal cosa, cuanto necesitan los consumidores, entonces organizaran la producción, la repartieran entre sí, entonces serían imposible la oscilación de la concurrencia y su tendencia a la crisis. Producid con conciencia, como humanos, y no como átomos fragmentados sin conciencia de género y estaréis por encima de todas esas oposiciones superficiales e insostenibles. Pero mientras sigáis adelante con ello, sobre la

inconsciencia de hoy, descuidados, por dejar producir abandonados al dominio de la casualidad, entretanto quedarán las crisis comerciales; y cada consecutiva deberá ser universal, por tanto peor que las precedentes, deberán empobrecerse una gran cantidad de pequeños capitalistas y el resto de la clase trabajadora viva aumentará en relación creciente – por tanto la masa ampliará el trabajo que está por ocupar visiblemente, principal problema de nuestro economista, y finalmente dará como resultado una revolución social, tal como no se deja soñar por la sabiduría escolar del economista. (CW3, pp. 433-4)

Aunque Engels explicó inicialmente las crisis periódicas simplemente en términos de la ignorancia de los actores económicos, posteriormente se hace evidente que el desequilibrio entre la oferta y la demanda es sistemático y que tiene su origen en la tendencia constante a la *sobreproducción*, que es el resultado necesario de la competencia.

La lucha de capital contra capital, trabajo contra trabajo, suelo contra suelo finca la producción en una fiebre de calor que fija en la cima de todas las relaciones naturales y razonables. Ningún capital puede soportar la concurrencia de otro si no es llevado al estadio más alto de su actividad [...]. Pero nadie que se meta en la lucha de la concurrencia podrá soportar sin el mayor esfuerzo de su fuerza, sin la entrega de todos los fines humanos. La consecuencia de esa sobretensión de una parte es necesariamente la relación de la otra parte. (CW3, 427)

Engels no explica *por qué* el rápido crecimiento de la producción bajo la presión de la competencia debería conducir a la sobreproducción, sino que simplemente sugiere que aquellos capitalistas, obreros o terratenientes que no pueden resistir la presión de la competencia resultan superfluos, porque «en la lucha gana el más fuerte» (CW3, p. 440), expulsando al más débil. Al principio, esta redundancia coexiste

con la superabundancia, pero a medida que el capitalismo se desarrolla, esta coexistencia aparece sucesivamente en las fluctuaciones cíclicas de la producción.

Si la fluctuación de la concurrencia es escasa cuando la demanda y la oferta, el consumo y la producción están casi igualados, así tendrá que producirse en el desarrollo de la producción un estadio en la que este a disposición tanta fuerza de producción excedente que la gran masa de la nación no tenga nada de lo que vivir; que la gente muera de hambre ante la exuberante sobreabundancia. En esa terrible posición, en absurdo vivo se encuentra Inglaterra desde hace algún tiempo. Si oscila fuertemente la producción, como hace a consecuencia de tales condiciones necesariamente, así se sobreviene la alternancia de crecimiento y crisis, sobreproducción y congestión. (CW3, pp. 435-6)

Por tanto, la expresión última del carácter contradictorio del modo producción capitalista reside en esta alternancia de crecimiento y crisis, de pobreza y superabundancia, de sobretrabajo y desempleo. (CW3, p. 436)

En *La situación de la clase obrera en Inglaterra* (1844-1845) Engels vinculó igualmente las tendencias a la crisis del capitalismo con la competencia (CW4, p. 508) y con la ignorancia y la incertidumbre asociadas al mercado, donde la coordinación de la oferta y la demanda depende de la «suerte», ya que «todo se hace a ciegas, como conjeturas, más o menos a merced del accidente» (CW4, p. 382). Sin embargo, también colmó una laguna en el análisis al vincular la falta de coordinación de la oferta y la demanda en los mercados individuales con el ciclo global, donde el vínculo lo proporcionan las tendencias centralizadoras de la competencia, la creciente monopolización de la industria que vincula ciclos discretos en el ciclo quinquenal regular. Las fluctuaciones cíclicas resultantes en el empleo, y el aumento regular del «ejército de reserva» de mano de obra por la innovación

tecnológica (CW4, pp. 384, 429), fomentan el crecimiento de una clase obrera organizada, de modo que Engels se refiere a las crisis comerciales como «las palancas más poderosas para todo desarrollo independiente del proletariado» (CW4, p. 580).

EL DESARROLLO TEMPRANO DE MARX DE LOS ANÁLISIS DE ENGELS

Los juveniles *Apuntes para una crítica de la economía política* de Engels fueron tanto el principio como el final de sus estudios económicos originales, pero solo proporcionaron el punto de partida para Marx. Aunque Marx siempre rindió homenaje a los *Apuntes* de Engels, en sus propios escritos económicos fue mucho más allá del análisis superficial de Engels, alcanzando una comprensión bastante diferente del carácter y las contradicciones del modo de producción capitalista y, en particular, del papel del mercado. A pesar de que las diferencias no son inmediatamente obvias, sus implicaciones resultan fundamentales.

Los primeros escritos económicos de Marx, sus *Comentarios* a los *Elementos de economía política* de James Mill y los *Manuscritos económicos y filosóficos* de 1844, desarrollaron la crítica de Engels al capitalismo, pero la colocaron sobre una base muy diferente. Marx retomó la crítica de Engels a la ley de la oferta y la demanda de los economistas como punto de partida de su propia crítica de la economía política.

Comenzó sus *Comentarios* sobre James Mill señalando que la demanda y la oferta solo están en equilibrio «esporádicamente, fortuitamente», por lo que «es una ley constante que no estén en equilibrio». El movimiento real es un movimiento de fluctuación y desproporción, pero «este movimiento real,

del cual esa ley no es más que un factor abstracto, fortuito y unilateral, es convertido por la economía política reciente en algo accidental e inesencial» (CW3, p. 210).

Sin embargo, Marx no se detuvo aquí, sino que se movió inmediatamente más allá de la competencia para mirar al dinero, en el que «el acto humano, social, por el cual los productos del hombre se complementan mutuamente, se aleja del hombre y se convierte en el atributo del dinero, una cosa material fuera del hombre». Este fue un paso decisivo más allá de la crítica de Engels, que permitió a Marx penetrar en el corazón de la economía política y atacar sus fundamentos teóricos (CW3, p. 212).

Para Engels, la propiedad privada y el intercambio eran inseparables, pero la propiedad seguía siendo la base del intercambio. Marx desplazó la institución de la propiedad privada de este papel fundamental, argumentando que la propiedad privada es solo la expresión jurídica de una relación más fundamental, la relación social de la producción de mercancías, en la que la producción no está subordinada al «derecho refinado del más fuerte», sino al dinero, la forma en que el carácter social de la producción se enfrenta al productor como una fuerza externa. Esto condujo a un análisis de la forma social de la producción capitalista fundamentalmente diferente al propuesto por Engels.⁶

Engels se había centrado en el conflicto de intereses entre los propietarios de la propiedad privada que se expresaba en la competencia. Sin embargo, Marx no veía la relación de intercambio como la expresión de un conflicto superficial de dos voluntades, sino como una relación *mediada*, en la que el intercambio tomaba la forma de la compra y venta de

6. Esta diferencia fundamental ha escapado a la atención de los comentaristas de los trabajos tempranos de Marx y Engels. Para una discusión más completa, consultar *Marx, Marginalism and Modern Sociology*, capítulo 3.

mercancías por dinero. Detrás de este intercambio mediado se esconde la subordinación de la producción social al poder enajenado del dinero. La relación de *intercambio* no es más que la expresión de las relaciones sociales de *producción de mercancías*.

La relación entre los propietarios privados expresada en el intercambio de mercancías presupone la existencia de relaciones sociales particulares de producción, en las que las cosas se producen como mercancías. La característica distintiva de la producción de mercancías es que las cosas no se producen directamente para la necesidad social, sino que se producen para la venta, con el fin de adquirir dinero. Las cosas no se producen como valores de uso, sino como valores. La relación de intercambio no es una relación entre los dueños de la propiedad *privada*, ya que las cosas no tienen valor como propiedad *privada*. Al propietario de la plantación no le sirven sus fardos de algodón, y al dueño de la fábrica no le sirven sus rollos de tela. Si estas cosas no se pueden vender, no tienen ningún valor, y pueden ser simplemente destruidas o desechadas.

Las cosas solo adquieren valor cuando son evaluadas socialmente en su intercambio por dinero, a través del cual se relacionan con todas las demás mercancías. La propiedad privada moderna es una cualidad social de las cosas, que solo adquieren en consecuencia o en previsión de su producción y venta como mercancías. «La relación social de la propiedad privada con la propiedad privada es ya una relación en la que la propiedad privada está enajenada de sí misma. La forma de existencia de esta relación, el dinero, es, por tanto, la enajenación de la propiedad privada, la abstracción de su naturaleza *específica* y personal» (CW3, p. 213).

Las cosas solo llegan a «tener valor en la medida en que *representan*» dinero, de modo que el dinero es «la *esencia* perdida y enajenada de la propiedad privada, la propiedad privada

que se ha *enajenado*, externa a sí misma» (CW3, 212). La relación de intercambio no se basa en la institución de la propiedad privada, sino en la forma social de la producción de mercancías, en la que la producción para la necesidad social adopta la forma *enajenada* de la producción de mercancías, de la que la propiedad privada no es más que la expresión jurídica. «La *propiedad privada* es, pues, el producto, el resultado, la consecuencia necesaria, del *trabajo enajenado*, de la relación externa del trabajador con la naturaleza y consigo mismo» (CW3, p. 279).

La relación de intercambio no relaciona simplemente la oferta y la demanda, el costo de producción y la utilidad, el productor y el consumidor, como había argumentado Engels, sino que expresa más fundamentalmente la relación social entre los productores «privados». Solo a través de la compra y la venta de mercancías los productores privados establecen una relación social entre sí como participantes en la producción social, de modo que la relación de intercambio no relaciona al productor con el consumidor, sino entre el privado y el trabajo social. A cambio, el producto del trabajo privado aparece en la forma enajenada de la mercancía, siendo el precio de la mercancía la forma en que el trabajo privado es evaluado socialmente y expresado como una suma de dinero. Así, la *producción* de mercancías es la base tanto de la propiedad privada como del *intercambio* de mercancías.

La contradicción fundamental de la producción de mercancías no reside en el conflicto de voluntades expresado en la competencia, sino en la forma social del *trabajo enajenado*, en el que el carácter social del trabajo del productor se enfrenta al productor en forma de *dinero*, y en el que la producción para las necesidades sociales solo tiene lugar en la forma enajenada de la producción para obtener beneficios monetarios. «Lo que era la dominación de la persona sobre la persona es ahora la dominación general de la cosa sobre la persona,

del producto sobre el productor. Del mismo modo que el concepto de *equivalente*, el valor, implicaba ya la *enajenación* de la propiedad privada, así el dinero es la existencia sensible, incluso objetiva, de esta *enajenación*» (CW3, p. 221).

TRABAJO ENAJENADO Y FETICHISMO DE LA MERCANCÍA

El análisis de la forma de valor, esbozado originalmente en las notas de Marx sobre James Mill, proporcionó la base de la crítica de Marx a la economía política y al modo de producción capitalista. Cada vez que Marx volvía a sus estudios económicos, comenzaba con el desarrollo y la profundización de este análisis, que proporciona el punto de partida de sus cuadernos de 1851 y de los *Grundrisse*, el marco de la *Contribución a la crítica de la economía política*, y la primera parte del tomo I de *El Capital*.

La implicación del análisis de Marx es que la relación de intercambio no puede ser analizada en abstracción de las relaciones sociales de producción de las que es un momento. El comprador y el vendedor se relacionan entre sí no como individuos privados, propietarios de cosas particulares, sino como individuos socialmente determinados, portadores de mercancías cuyos poderes y propiedades derivan solo de su papel en la reproducción de la producción social. Sin especificar la relación social que expresa la relación de intercambio, el concepto de intercambio es una abstracción puramente formal.

La mejor manera de ver la importancia del argumento de Marx es contrastarlo con la concepción del mercado propuesta por la economía política sobre la base del análisis de Smith de la relación de intercambio. La debilidad del análisis de Smith es que es individualista: la relación de intercambio se ve como una relación simétrica entre dos propietarios

individuales formalmente idénticos. La crítica de Engels era que la economía política se abstrae de las cualidades sociales de estos individuos, y por lo tanto no tiene en cuenta la desigualdad de poder inherente a esta relación, en la que «el derecho refinado del más fuerte» prevalece en el necesario conflicto de intereses. Sin embargo, esta es una crítica inadecuadamente fundamental de Smith, ya que no socava la afirmación de Smith de que ambas partes necesariamente ganan del intercambio, por muy asimétricos que puedan ser los poderes y las consiguientes ganancias de cada parte.

La crítica de Marx a la economía política no se centra en la desigualdad de poder de los participantes en el intercambio, sino en la asimetría de la función social que determina que la relación de intercambio sea asimétrica en su forma. El análisis del mercado de Adam Smith se basa en su parábola del encuentro casual entre productores aislados de valores de uso particulares, que intercambian estos valores de uso para satisfacer las necesidades mutuas de los demás. Aquí, en efecto, tenemos una relación simétrica entre individuos que participan en el intercambio privado de cosas —aunque, como el mismo Smith reconoció, tal intercambio casual no conducirá a una relación de intercambio determinada, ni estos poseedores de cosas son todavía propietarios—. Sin embargo, la relación de intercambio dentro de una sociedad basada en la producción desarrollada de mercancías no es una relación simétrica entre los poseedores de las cosas, sino una relación asimétrica entre el poseedor de una cosa y el propietario del dinero: en la relación de intercambio, el poder social del dinero se enfrenta al producto del acto aún privado del trabajo.

Aunque el producto del trabajo haya sido producido privadamente, el producto no está destinado al uso propio del productor. Solo puede funcionar como un valor de uso dentro del sistema de producción social. Por lo tanto, a pesar de

su producción privada, se ha producido para el uso de otros y solo como tal puede servir como un producto útil. Así, la mercancía es necesariamente un producto social, y el trabajo que la produce solo puede servir como trabajo útil si puede asegurar el reconocimiento como parte del trabajo social mediante el acto del intercambio. El acto de intercambio es, por tanto, el acto de determinación social de la cosa como mercancía, un acto en el que el valor de uso es reconocido socialmente como un valor.

La mercancía es, en cambio, un objeto útil, producto del trabajo útil concreto de un productor individual. Sin embargo, la mercancía no puede servir directamente como valor de uso. Solo puede convertirse en un valor de uso si se intercambia como un valor.

Por lo tanto, dentro de una sociedad productora de mercancías, la producción social de valores de uso y, por lo tanto, la satisfacción de las necesidades humanas, solo se logra en la forma enajenada de la producción privada de mercancías como valores. El intercambio de mercancías como valores es, en consecuencia, una forma social específica de regulación de la división del trabajo en la sociedad, y el valor de la mercancía expresa las relaciones sociales entre los productores dentro de esa división del trabajo.

Los misterios de la mercancía surgen porque las relaciones sociales dentro de las cuales las mercancías se determinan como valores no son inmediatamente evidentes. Aunque se atribuye valor a una mercancía dentro de una relación social de intercambio, es una cuestión de accidente con quién se realiza un intercambio en particular. Al productor individual no le interesa quién compra el producto, sino que solo le interesa darse cuenta de su valor. El individuo tiene una relación determinada con la mercancía como valor, pero una relación puramente accidental con otros productores. El

valor de la mercancía aparece entonces como una propiedad inherente a la relación entre el individuo privado y la mercancía como cosa.

Como argumentó Engels en su temprana crítica de la economía política, la «teoría del valor-trabajo» deriva el valor de la mercancía unilateralmente de la relación entre la mercancía y el trabajador como productor, la teoría de la utilidad lo deriva igualmente unilateralmente de la relación entre la mercancía y el comprador como consumidor. En cada caso, el valor de la mercancía parece ser independiente de las relaciones sociales de producción: las relaciones entre los hombres parecen surgir porque la mercancía tiene un valor, como producto del trabajo, por un lado, y como objeto de deseo, por el otro. De ahí que las fuerzas sociales de la mercancía, que se derivan de las relaciones sociales de producción de mercancías, parezcan ser inherentes a la mercancía como cosa. Para Marx, sin embargo, el valor de la mercancía no es inherente a la mercancía como cosa, sino que no es más que la forma particular de aparición de las relaciones sociales del trabajo enajenado. Este es el origen del «fetichismo de la mercancía».

El fracaso de los economistas políticos clásicos a la hora de investigar la conexión entre el trabajo social y sus formas enajenadas les impidió penetrar en las ilusiones del fetichismo de la mercancía. Fue este fracaso en explorar la determinación social del valor lo que los llevó a naturalizar las relaciones sociales capitalistas:

Precisamente en el caso de sus mejores expositores, como Adam Smith y Ricardo, [la economía política clásica] trata la forma del valor como cosa completamente indiferente, o incluso exterior a la naturaleza de la mercancía. Ello no se debe a que el análisis centrado en la magnitud del valor absorba por entero su atención. Obedece a una razón más profunda. La forma de valor asumida por el producto del

trabajo es la forma más abstracta, pero también la más general, del modo de producción burgués, que de tal manera queda caracterizado como tipo particular de producción social y con esto, a la vez, como algo histórico. Si nos confundimos y la tomamos por la forma natural eterna de la producción social, pasaremos también por alto, necesariamente, lo que hay de específico en la forma de valor, y por tanto en la forma de la mercancía, desarrollada luego en la forma de dinero, la de capital, etc. (Marx, *Capital*, I, p. 174).

El fetichismo de la mercancía es la forma de aparición de determinadas relaciones sociales de producción, pero no es una mera ilusión. Realmente es el caso de que las relaciones entre los individuos y las cosas son determinadas, mientras que las relaciones entre personas particulares son accidentales. En realidad, el destino social del individuo está determinado por el destino de las mercancías que posee.

Así es realmente el caso de que las relaciones sociales están mediadas por relaciones entre cosas. La ilusión no reside en el hecho del poder social de la mercancía, sino en la creencia de que este poder social deriva de la mercancía como cosa, en lugar de ser visto como la forma particular de las relaciones sociales enajenadas. Para comprender la forma de valor necesitamos mirar más de cerca la forma social del intercambio de mercancías y, en particular, descubrir el secreto del dinero en el que el poder de la mercancía se expresa en su forma más abstracta y universal.

EL DINERO COMO RELACIÓN SOCIAL

La economía política clásica no logró penetrar en el fetichismo de la mercancía y, por lo tanto, no pudo identificar el carácter específico del intercambio como forma de relación

social de producción de mercancías. Esto, a su vez, subyace en el fracaso de la economía política clásica para entender el dinero como una forma de relación social.

Para la economía política clásica, la relación de intercambio era esencialmente simétrica. En el intercambio cada parte tenía mercancías que eran deseadas por la otra. Por lo tanto, cada uno podía satisfacer sus necesidades mediante el intercambio de mercancías, y la tasa a la que intercambiaban estaba determinada por la cantidad de tiempo de trabajo que cada uno había dedicado a adquirir las mercancías dadas. Aquí se producía un doble intercambio: por una parte, se cambiaba un tipo de valor de uso por otro, y ésta era la *forma* de intercambio; por otra parte, un trabajo privado era intercambiado por otro, y éste era la determinación cuantitativa, el *contenido*, del intercambio. La economía política clásica se basaba en esta imagen del intercambio como una relación esencialmente privada de trueque entre *individuos*. El desarrollado sistema de intercambio que se encuentra en una sociedad capitalista es simplemente una generalización de este elemental trueque privado, en el que el dinero ha sido introducido como un instrumento técnico para facilitar la coordinación de las necesidades.

Para Marx este modelo de intercambio era un sinsentido. Cuando los individuos aislados realizaban intercambios ocasionales, como en la parábola de la economía política clásica, no había razón para que las relaciones de cambio correspondieran a la cantidad de trabajo incorporado en las mercancías particulares, ya que solo dentro de un sistema competitivo de intercambio había una tendencia a que las relaciones de cambio alcanzaran tal determinación cuantitativa. Pero dentro de cualquier *sistema* de intercambio,

el propio interés privado es ya un interés socialmente determinado y puede ser alcanzado solamente en el ámbito de las condiciones que fija la sociedad y con los medios que

ella ofrece; está ligado por consiguiente a la reproducción de estas condiciones y de estos medios. Se trata del interés de los particulares; pero su *contenido*, así como la *forma* y los medios de su realización, están dados por las condiciones sociales independientes de todos. (*Grundrisse*, p. 156, el énfasis es mío)

En cualquier sistema de intercambio desarrollado, la relación de intercambio no comprende dos intercambios separados, de valores de uso, por un lado, y de tiempo de trabajo o valores, por el otro. Más bien hay un intercambio único, pero asimétrico. Si llevo una mercancía al mercado, no me interesa el valor de uso de la mercancía, sino solo su valor: para mí la mercancía es un medio de adquisición de otras mercancías. Por otro lado, al hacer un intercambio, busco cambiar mi mercancía, que no tiene ninguna utilidad para mí, por otra mercancía que pueda usar. Por lo tanto, la otra mercancía existe para mí como un valor de uso potencial. Así, en el proceso de intercambio, busco realizar mi mercancía como un valor para adquirir otra mercancía que pueda servirme como valor de uso. El punto central del sistema de intercambio es que, como en la parábola clásica, no coordina las necesidades unas con otras a través del intercambio directo de valores de uso. Las necesidades se relacionan de forma enajenada, solo a través de la mediación del valor. Así, incluso dentro del intercambio directo de mercancías, existe una asimetría fundamental que ya contiene la posibilidad de que el intercambio no resulte tan armonioso como la parábola clásica nos hace creer.

Tan pronto como nos alejamos de la parábola clásica y consideramos el intercambio como un proceso social, queda claro que el proceso de intercambio, incluso en su forma más simple, no puede reducirse al intercambio aislado de una mercancía por otra. Cuando llevo una mercancía al mercado, tomo el producto de una cierta cantidad de trabajo concreto

que quiero intercambiar. Espero que al intercambiar mi mercancía se me compense por la cantidad de trabajo que realmente he gastado. En otras palabras, busco representar mi mercancía como la encarnación del tiempo de trabajo abstracto, socialmente necesario, y no simplemente como el producto de mi trabajo concreto particular. Esta es la clave para entender el dinero.

Al tratar de hacer un intercambio en el que otra mercancía sirva como equivalente a mi mercancía, no consideraré la cantidad de trabajo concreto realmente incorporado en esa mercancía, consideraré esa mercancía como una encarnación del trabajo abstracto, del tiempo de trabajo socialmente necesario. No me dejaré convencer por la observación de que el productor de la otra mercancía ha tardado, de hecho, mucho más de lo socialmente necesario, ya que al entrar en el mercado el equivalente se desprende de sus condiciones concretas de producción.

El examen del intercambio como relación social pone de manifiesto que la mercancía que actúa como equivalente de mi mercancía no aparece como una mercancía particular en la relación de intercambio, sino que representa el mundo social de las mercancías en el que mi mercancía tiene que desempeñar su papel. Así, la mercancía equivalente aparece en la relación de intercambio como la encarnación del trabajo abstracto, una parte del trabajo de la sociedad en su conjunto, y mi mercancía trata de representar su valor en la forma corporal del equivalente.

Solo en el seno de la relación de intercambio, dentro de la cual la otra mercancía actúa como equivalente, ésta tiene este poder social. Fuera de esa relación, y de su papel de equivalente, es simplemente una mercancía particular como cualquier otra. La conclusión de este análisis de la forma equivalente es que cualquier mercancía puede actuar como equivalente, y que el dinero es, de hecho, simplemente una

mercancía como cualquier otra. Sin embargo, las propiedades que se atribuyen al dinero como equivalente universal, la encarnación del trabajo humano en abstracto, no son inherentes al dinero como mercancía particular. Son propiedades que derivan de la función social del dinero como equivalente, como propiedades de la forma equivalente.

Si consideramos el dinero aisladamente de la forma de intercambio, caemos en los errores de los economistas políticos. Los mercantilistas pensaban que el oro incorporaba valor en sí mismo. Para ellos, por lo tanto, el valor de cambio de una mercancía estaba determinado únicamente en el mercado por la relación establecida entre la mercancía particular y el dinero como sustancia del valor: el valor de una mercancía era la cantidad de dinero por la que podía ser intercambiada. La economía política clásica ridiculizó la superstición monetarista, señaló que el oro era una mercancía como cualquier otra, y por lo tanto argumentó que el valor de cambio es simplemente la relación entre los valores de dos mercancías particulares, una de las cuales, por conveniencia, resulta ser oro. Para el monetarismo y el mercantilismo, el valor de cambio de una mercancía era la relación accidental que se establecía en el mercado. Para la escuela clásica, el valor era inmanente a la mercancía, y el mercado era simplemente el ámbito en el que el valor se expresaba.

Marx insistió en que ninguna de estas concepciones del intercambio, y por lo tanto del dinero, era adecuada. La economía política clásica tenía razón al señalar que la mercancía dinero era una mercancía particular como cualquier otra. Pero los monetaristas tenían razón al señalar que el dinero aparecía en el intercambio no como una mercancía particular, sino como un universal, como la encarnación del valor. La paradoja se resuelve cuando se comprende que el dinero adquiere sus poderes no a través de sus propias propiedades, sino debido a su papel social en el sistema de intercambio.

Es solo en su función de equivalente universal que el dinero llega a adquirir su poder como encarnación del valor. Por consiguiente, este poder solo puede ser un poder social, la relación de la mercancía con el dinero solo puede expresar una relación social, y el desarrollo del dinero es el resultado del desarrollo de las relaciones sociales de producción de mercancías.

La relación social que se expresa en forma de dinero es la relación entre el trabajo del individuo y el trabajo de la sociedad. Al someter la mercancía a la prueba del mercado, el trabajo privado se somete a la prueba de su utilidad social y de su necesidad social, y busca su validación como trabajo social abstracto. En esta relación no hay garantía de que el trabajo individual sea validado de esta manera, por lo que no hay garantía de que el tiempo de trabajo socialmente necesario corresponda al realmente gastado o de que el trabajo resulte socialmente útil para responder a la necesidad social expresada en el mercado.

Solo mediante la divergencia regular de los precios con respecto a los valores y de los valores con respecto a los tiempos de trabajo incorporados en determinadas mercancías, se logra la regulación social de la producción en una sociedad productora de mercancías. La divergencia entre precio y valor, que la economía política clásica consideraba accidental e insignificante, es, por lo tanto, una característica necesaria del carácter enajenado de la producción de mercancías.

Las abstracciones formales de la economía política, que la llevan a tratar el dinero simplemente como un instrumento técnico, eliminan de la vista el fundamento contradictorio de una sociedad productora de mercancías que es la fuente de las crisis que marcan el desarrollo capitalista. Para la economía política, que trata la producción en abstracción de su forma social, las únicas barreras a la expansión indefinida de la producción son las barreras naturales, específicamente la

barrera establecida por la relación malthusiana entre el crecimiento natural de la población y la fertilidad del suelo. Por otro lado, el intercambio, que se reduce a una transacción puramente formal, se considera totalmente libre de problemas. La economía política clásica solo podía concluir que las crisis periódicas son fenómenos accidentales e irracionales, que expresan la imperfección humana, en lugar de expresar el funcionamiento normal de una forma enajenada e irracional de producción social.

Si Ricardo piensa que la forma mercancía no hace ninguna diferencia en el producto, y además, que la circulación de mercancías solo difiere formalmente del trueque, que en este contexto el valor de cambio no es más que una forma fugaz del intercambio de cosas, y que el dinero es, por lo tanto, solo un medio formal de circulación, entonces esto está de hecho en línea con su presuposición de que el modo de producción burgués es el modo de producción absoluto. Por lo tanto, es un modo de producción sin características específicas definidas, sus rasgos distintivos son puramente formales. Por lo tanto, no puede admitir que el modo de producción burgués contenga en sí mismo una barrera para el libre desarrollo de las fuerzas productivas, una barrera que sale a la superficie en las crisis. (*TSVII*, pp. 527-8; c.f. *TSVIII*, pp. 54-5)

No obstante, mientras que el intercambio de las cosas como mercancías contiene en sí mismo la posibilidad de una crisis, estas crisis no aparecen más que como la dislocación accidental del intercambio, que surge de la falta de previsión de los productores. Para superar esta concepción de las crisis como accidentales hay que pasar del análisis de la mercancía al análisis del capital.

DE LA PRODUCCIÓN MERCANTIL A LA PRODUCCIÓN CAPITALISTA

En sus primeras obras, Marx no distinguió sistemáticamente entre la producción mercantil y la producción capitalista. Sin embargo, si las relaciones de intercambio de mercancías articulan un momento de reproducción de las relaciones sociales de producción, la transición de la producción mercantil a la producción capitalista debe tener implicaciones fundamentales para nuestra comprensión de la relación de intercambio. Sin embargo, no fue hasta los *Grundrisse* donde Marx articuló los conceptos clave que le permitieron analizar la producción y reproducción capitalistas, sentando las bases para el análisis desarrollado en *El Capital*.

En el paso del trueque accidental de cosas al intercambio sistemático de mercancías, hemos asistido a una transformación fundamental de la forma social del intercambio, de modo que la generalización de la primera a la segunda propuesta por la economía política es ilegítima. En cambio, en la transición de la producción mercantil a la producción capitalista no se produce ningún cambio fundamental en la forma social del intercambio, de modo que el análisis de la mercancía y del dinero desarrollado en relación con la producción mercantil se traslada al análisis de una sociedad capitalista, que es una sociedad basada en la producción generalizada de mercancías.

La transición de la producción mercantil a la producción capitalista implica una transformación fundamental en la forma social de producción. Sin embargo, Marx no comenzó su análisis del capital desde las relaciones sociales de producción capitalista, sino desde el nivel de las apariencias, examinando primero el capital en su forma más abstracta, su «primera forma de aparición», como «capital dinerario» (*El Capital*, I, p. 247). El dinero no es en sí mismo capital,

sino que solo se convierte en capital cuando adquiere el poder de «autoexpansión». Cuando el dinero funciona como medio de circulación de mercancías, no tiene tales poderes de autoexpansión, ni tampoco los tiene si se acumula en un tesoro ocioso. Una suma de dinero solo puede aumentarse poniéndola en circulación, comprando algunas mercancías, y luego retirándola de nuevo vendiendo mercancías. Por lo tanto, el dinero solo se convierte en capital a través de este proceso en el que se expande en el curso de su circulación. «Por lo tanto, el valor se convierte ahora en valor en proceso, dinero en proceso y, como tal, en capital» (*El Capital*, I, p. 256).

En este proceso, se gasta una suma de valor en forma de dinero en la compra de mercancías, y las mercancías se venden posteriormente para obtener una suma mayor de valor en forma de dinero. Así, una cierta suma de valor a través de este proceso engendra un «plusvalor». El término «capital» se refiere a este proceso en el que una suma de valor aparentemente adquiere el poder de expandirse a sí misma. El dinero y las mercancías no son en sí mismos capital, son simplemente formas asumidas por el capital en el proceso de autoexpansión. No es el valor del dinero ni el de las mercancías lo que aumenta en el proceso, de lo contrario no habría necesidad de que el capital pasara por estos cambios de forma para expandirse. Creer lo contrario es identificar el capital con una de sus formas, verlo «como una cosa, no como una relación» (*Grundrisse*, p. 258) y así sucumbir al fetichismo de la mercancía.

El dinero y las mercancías solo se convierten en capital cuando participan en el proceso en el que el valor se expande. Por lo tanto, para comprender el capital tenemos que comprender este proceso de autoexpansión del valor. ¿Cómo una suma de valor, una cantidad de trabajo abstracto logra asimilar a sí misma más valor en el curso de su circulación?

Esto solo es posible si en algún momento de su circulación el capital es capaz de apropiarse del trabajo sin remuneración. El problema es dónde ocurre esto.

Esta apropiación no puede tener lugar dentro del intercambio, al menos como se ha considerado hasta ahora, porque el intercambio no crea valor, simplemente cambia su forma. Es cierto que pueden tener lugar intercambios desiguales, pero tales intercambios no pueden producir un plusvalor, solo pueden redistribuir una parte de una suma existente de valor como ganancias y pérdidas equilibradas. Las primeras formas de capital de los comerciantes y de los usureros se basaban en esta redistribución del valor.

El nuevo valor solo puede añadirse mediante el gasto de trabajo en la producción. Así, la fuente del plusvalor solo puede ser una diferencia entre la cantidad pagada por el trabajo y el trabajo gastado activamente. Sin embargo, esto, a su vez, parece imposible de explicar, ya que implica que el trabajo es una mercancía pagada por debajo de su valor, lo que plantea la cuestión de qué tiene de especial el trabajo que impide que se pague a su valor.

Marx resolvió este problema examinando cuidadosamente la forma social de la producción capitalista, concluyendo que la mercancía comprada por el capitalista no era trabajo, sino fuerza de trabajo. Cuando el capitalista empleaba al obrero, no existía una relación simétrica de producción en la que el obrero vendiera su trabajo y el capitalista su «capital» a la empresa, y cada uno compartiera el producto según las contribuciones del trabajo y del «capital». Lo que realmente sucedía era que el obrero vendía al capitalista su capacidad de trabajar —«fuerza de trabajo»— durante un cierto período de tiempo. El capitalista utilizó su capital para comprar esta fuerza de trabajo y los medios de producción necesarios, que luego puso a trabajar para producir mercancías. Al vender su «fuerza de trabajo», el obrero había renunciado a

todos los derechos sobre el producto, por lo que el capitalista se apropió de todo el producto. Así, la forma capitalista del proceso de trabajo

exhibe dos fenómenos característicos. En primer lugar, el obrero trabaja bajo el control del capitalista al que pertenece su trabajo. [...] En segundo lugar, el producto es propiedad del capitalista y no del obrero, su productor inmediato. (*El Capital*, I, pp. 291-2)

Estas características se derivaban del hecho de que la producción tiene como su premisa la compraventa de la fuerza de trabajo como mercancía.

La diferencia entre la fuerza de trabajo que el obrero vende y el trabajo que el obrero realiza realmente es la clave para comprender el plusvalor. Como mercancía, la fuerza de trabajo tiene una característica única, en el sentido de que el «consumo» de fuerza de trabajo es a su vez el gasto de trabajo y, por lo tanto, la producción de valor. Así, la fuerza de trabajo se paga como una mercancía a su valor, como cualquier otra mercancía, pero una vez comprada, la fuerza de trabajo puede ponerse a trabajar para producir un valor superior a su propio valor.

La distinción entre trabajo y fuerza de trabajo no es una distinción terminológica pedante, es un aspecto de la distinción fundamental entre valor de uso y valor, cuya confusión subyace en las mistificaciones de la economía política. El trabajo y la fuerza de trabajo son conceptos distintos porque describen objetos distintos, que corresponden a relaciones sociales distintas, cuya relación solo se establece a través de relaciones sociales particulares de producción. El trabajo es la realización del potencial inherente a la capacidad de trabajar. Cuando los obreros poseen los medios de producción y de subsistencia necesarios, la realización de este potencial solo está sujeta a la voluntad de los obreros, individual y

colectivamente. La separación histórica del obrero de los medios de producción y de subsistencia rompe la conexión inmediata entre la fuerza de trabajo y el trabajo. La fuerza de trabajo es ahora el objeto de una relación de intercambio entre el capitalista y el trabajador asalariado, en la que el trabajador vende su fuerza de trabajo a cambio del valor equivalente de los medios de subsistencia. A cambio del salario, el capitalista adquiere el título de todo el producto del trabajo. Sin embargo, una vez finalizado el intercambio, este producto aún no existe. Solo puede realizarse mediante el ejercicio subjetivo de la voluntad de los obreros en la producción de mercancías.

La contradicción que se plantea ahora es que los obreros han enajenado al capitalista todo derecho sobre el producto de su trabajo y, por lo tanto, ya no tienen ningún interés en realizar el potencial inherente a su capacidad de trabajo. El capitalista, por el contrario, tiene que asegurarse de que los obreros produzcan una suma de valor superior a la que ha puesto como capital variable, y para ello tiene que subordinar la voluntad de los obreros a su propia voluntad. La relación entre la fuerza de trabajo y el trabajo solo se realiza a través de este conflicto de voluntades, que se libra en el seno de las relaciones sociales que constituyen la forma social del proceso de producción inmediato. La identificación de Ricardo de la fuerza de trabajo con el trabajo se abstrae del carácter necesariamente antagónico de estas relaciones sociales.

Es importante notar que la teoría del plusvalor no depende de la determinación del valor por el tiempo de trabajo, sino del análisis de la forma social de la producción capitalista, basado en la distinción entre trabajo y fuerza de trabajo, cuyo valor se determina independientemente el uno del otro. El plusvalor deriva de la relación cuantitativa entre dos magnitudes completamente distintas, como la diferencia

entre la suma del valor adquirido por el capitalista por la venta del producto y la suma pagada en la compra de fuerza de trabajo y medios de producción. Esta última suma debe pagarse como condición de producción. La magnitud de la primera depende de la capacidad del capitalista para obligar a los obreros a trabajar más allá del tiempo necesario para producir un producto de valor equivalente a la suma inicialmente establecida, cualesquiera que sean las unidades particulares en que se mida el valor. Es la forma capitalista de la determinación social de la producción la que hace apropiado expresar el valor del producto en términos del gasto de tiempo de trabajo, ya que es el capital, y no Ricardo o Marx, el que subordina la actividad concreta del trabajo al gasto de tiempo de trabajo. Así, la validez de la «teoría del valor-trabajo» no es el presupuesto de la teoría del plusvalor, sino su resultado, en la medida en que es la expresión teórica adecuada de la forma social de la producción capitalista.⁷

La distinción entre trabajo y fuerza de trabajo permite superar las contradicciones de la economía política, al hacer posible conciliar la existencia de la ganancia con la igualdad de intercambio. Para Ricardo, el salario corresponde al valor del trabajo, de modo que el trabajo no tiene uno, sino dos valores: el valor que tiene en cambio y el valor que aporta al producto. Por lo tanto, su valor de cambio no corresponde a su valor. Esto llevó a los socialistas ricardianos a concluir que el trabajo se paga por debajo de su valor y que esta es la fuente de la ganancia. La implicación es que la fuente de la explotación es la desigualdad de intercambio entre el

7. Engels había rechazado la unilateralidad de la teoría del valor-trabajo en sus *Apuntes* de 1843, proponiendo una reconciliación marshalliana de la teoría del coste y la teoría de la utilidad como base de la teoría del valor. Solo en el tercero de sus *Manuscritos* de 1844 Marx apoyó la teoría del valor-trabajo, no como base de la teoría del plusvalor, sino porque la teoría conectaba el trabajo con sus formas enajenadas.

trabajo y el capital y que, por lo tanto, la explotación puede ser abolida igualando ese intercambio. Al introducir la distinción entre trabajo y fuerza de trabajo, Marx resuelve esta contradicción y muestra que la explotación es compatible con la igualdad de intercambio, de modo que la abolición de la explotación depende de la abolición de la relación salarial y no simplemente de su igualación.

El fundamento social de la fuerza de trabajo como mercancía es la separación del trabajador de los medios de producción y de subsistencia, que obliga al trabajador a vender su fuerza de trabajo como mercancía para participar en la producción social y tener así acceso a los medios de subsistencia. Es esta separación la que constituye, por consiguiente, el fundamento social del plusvalor y, por tanto, del capital. El capital, como la mercancía, no es una cosa autosuficiente con poderes sociales inherentes, sino una relación social que aparece en forma de relaciones entre cosas. La relación social que se oculta detrás del capital es, sin embargo, una nueva relación social, no la relación entre productores privados oculta detrás de la mercancía, sino una relación entre clases sociales. Esta relación de clase es el presupuesto lógico e histórico de la producción capitalista, la condición social para la existencia de capitalistas y trabajadores individuales, y la base sobre la cual el trabajo de un sector de la sociedad se apropia sin equivalente por otro. El fundamento de esta relación es la separación de la masa de la población de los medios de producción y de subsistencia.

EL PROCESO DE PRODUCCIÓN CAPITALISTA

Una vez que se introduce el concepto de capital, nuestra comprensión de la producción y el intercambio se desarrolla aún más. La producción ya no está bajo el control del productor directo. El presupuesto social de la producción

capitalista es la separación del productor directo de los medios de producción, de modo que el productor directo solo puede trabajar bajo la dirección de otro, el capitalista. Para el capitalista, el objetivo de la producción no es la producción de valores de uso, sino la producción de valor y de plusvalor. La producción capitalista de valores de uso es solo accesoria a la producción capitalista de plusvalor. El proceso de trabajo capitalista ya no es un proceso en el que los trabajadores producen valores de uso poniendo en funcionamiento los medios de producción. Se convierte en el proceso en el que el capital pone el trabajo a trabajar para producir valor: «Ya no es el trabajador el que emplea los medios de producción, sino los medios de producción los que emplean al trabajador» (*El Capital*, I, p. 425).

Esta dominación del obrero por la cosa en el proceso de trabajo, que adquiere por primera vez una «realidad técnica y palpable» con la llegada de la maquinaria, no debe ser considerada como un rasgo del proceso de trabajo como proceso técnico. La cosa en este, como en otros casos, solo puede adquirir su poder social dentro de relaciones sociales particulares. El poder de la máquina sobre el obrero en el proceso de trabajo es, por lo tanto, solo una forma del poder del capital. El poder del capital es, a su vez, el poder del trabajo enajenado, del trabajo apropiado por el capitalista en forma de plusvalor y convertido, como capital, en el medio de apropiarse de más trabajo. «De ahí que el dominio del capitalista sobre el obrero sea el dominio de las cosas sobre el hombre, del trabajo muerto sobre el vivo, del producto sobre el productor» (*El Capital*, I, p. 990).

Solo en el proceso de trabajo capitalista el proceso de producción está completamente subordinado a la producción de valor. Para el productor independiente de mercancías, el proceso de trabajo puede estar dotado todavía de algunas cualidades humanas. En el proceso de trabajo capitalista, el

único criterio es el tiempo de trabajo y el intento de reducir el tiempo de trabajo empleado al mínimo. Es este sometimiento incondicional de la producción a la producción de valor y de plusvalor lo que caracteriza el proceso de trabajo capitalista.

La producción no es, pues, en modo alguno el ámbito técnico de cooperación en la producción de valores de uso que presenta la economía política clásica; es un campo constante de lucha sobre la duración de la jornada laboral, sobre la intensidad del trabajo, sobre la degradación y la deshumanización del trabajo, a través de la cual el trabajador trata de resistir a su completa subordinación al capital. Pero ¿cómo se relacionan la explotación y el antagonismo inherentes al proceso de producción capitalista con la libertad y la igualdad del proceso capitalista de intercambio?

EL PROCESO DE INTERCAMBIO CAPITALISTA

La economía política clásica consideraba el intercambio como una abstracción formal. La relación de intercambio fue tratada como una relación autosuficiente cuyo contenido se reducía a sus propiedades formales. Como tal abstracción formal, la relación de intercambio es una relación entre propietarios individuales libres e iguales que celebran un contrato voluntario en pos de su propio interés.

La relación de intercambio en sí misma no hace referencia a las circunstancias en las que el individuo busca intercambiar, ni a las características de la mercancía ofrecida para el intercambio, ni a los medios por los cuales el individuo llegó a esa mercancía. Dado que cada intercambio es libremente realizado por ambas partes, debe ser en beneficio de cada una y, por lo tanto, la conclusión es que el intercambio sin restricciones solo puede servir al interés común. En esta sencilla forma de intercambio:

todas las contradicciones inmanentes de la sociedad burguesa aparecen borradas. Esto se convierte en refugio de la democracia burguesa, y más aún en los economistas burgueses [...] para hacer la apología de las relaciones económicas existentes. En efecto, en la medida en que la mercancía o el trabajo están determinados meramente como valor de cambio [...] los individuos o sujetos entre los cuales transcurre ese proceso se determinan sencillamente como intercambiables. No existe absolutamente ninguna diferencia entre ellos, en cuanto a la determinación formal, que es también la determinación económica, la determinación ajustándose a la cual se ubican esos individuos en la relación de intercambio; el indicador de su función social o de su relación social mutua. [...] Considerado como sujeto del intercambio, su relación es pues la de igualdad. Imposible es hallar entre ellos cualquier diferencia o aun contraposición, ni siquiera una disparidad. Por añadidura, las mercancías que esos individuos intercambian son equivalentes. (*Grundrisse*, pp. 240-1)

Si miramos fuera del acto de intercambio, todavía no podemos encontrar ninguna relación de clase, ya que según este modelo, la relación de intercambio reúne a los individuos que intercambian un producto natural de acuerdo con sus necesidades naturales:

En lo que se refiere al contenido exterior al acto del cambio [...] ese contenido, que cae fuera de la categoría económica formal, solo puede ser: 1) la particularidad natural de la mercancía cambiada; 2) la necesidad natural específica de los individuos que intercambian; [...] Este contenido del intercambio [...] lejos de amenazar la igualdad social de los individuos, convierte más bien su disparidad natural en fundamento de su igualdad social. [...] Por consiguiente, ambos individuos no son indiferentes uno para el otro, sino que se integran [...] La relación que se establece entre ellos no solo es de igualdad, sino social. [...] En la medida en que esta disparidad natural de los individuos y de las mercancías

de los mismos constituye el motivo de la integración de estos individuos [...] a la noción de la igualdad se agrega la de la libertad. (*Grundrisse*, pp. 242-3)

Si pasamos de una sociedad de productores independientes de mercancías a una sociedad capitalista en la que la fuerza de trabajo se ha convertido en una mercancía, no parece haber cambios significativos en la relación de intercambio. La forma de la propiedad permanece aparentemente inalterada, el intercambio todavía parece relacionar a los propietarios libres e iguales de mercancías. Todo intercambio se contrae voluntariamente y es, al menos idealmente, un intercambio de equivalentes. Por lo tanto, parecería legítimo aplicar el modelo liberal de la sociedad libre e igualitaria, basada en la libertad y la igualdad de intercambio, tanto a la sociedad capitalista como a la sociedad basada en la simple producción de mercancías. La única diferencia ahora es que una mercancía más ha entrado en el mercado, y el obrero no vende los productos de su trabajo, sino su fuerza de trabajo, pero esta mercancía, como cualquier otra, se intercambia libre y voluntariamente.

Sin embargo, al mirar el proceso de intercambio no desde el punto de vista mítico del individuo aislado, sino desde el punto de vista de las relaciones sociales que articula el intercambio, las cosas aparecen de manera muy diferente: «La ilusión creada por la forma dinero se desvanece inmediatamente si, en lugar de tomar un solo capitalista y un solo trabajador, tomamos a toda la clase capitalista y a toda la clase obrera» (*El Capital*, I, p. 713).

Si aislamos los distintos actos de producción e intercambio entre sí, los abstraemos del sistema de producción social dentro del cual tienen lugar. Tal abstracción sería forzada, porque separar estos actos unos de otros es privarlos de todo significado. Cada acto de producción o intercambio solo tiene sentido como un momento del proceso total de

producción social, por lo que el motivo de cada intercambio solo puede encontrarse en el proceso en su conjunto. El examen de la forma social del capital ha revelado que los fundamentos sociales de la producción capitalista residen en la relación de clase entre el capital y el trabajo asalariado. Esta relación de clase es el presupuesto de todo acto individual de producción e intercambio, y es la única que da sentido a esos actos. Si el acto de intercambio se aísla de la reproducción de las relaciones sociales capitalistas de producción, de las que no es más que un momento, el acto mismo se vuelve irracional. Así, por ejemplo, el capitalista, como capitalista, no compra la fuerza de trabajo para disfrutar directamente del valor de uso de esa mercancía, ya que la fuerza de trabajo solo tiene un valor de uso para el capitalista en el proceso de producción de plusvalor. El capitalista no produce mercancías para satisfacer sus propias necesidades de consumo, sino para expandir su capital. La fuerza de trabajo no es una mercancía como cualquier otra:

Aquí [...] no se trata de la *división meramente social del trabajo*, en la que cada rama es autónoma, de modo que, por ejemplo, un zapatero se convierte en vendedor de botas, pero en comprador de cuero o de pan. De lo que se trata aquí es de la *división de los constituyentes del proceso de producción* mismo, constituyentes que realmente solo pueden ir juntos (*El Capital*, I, p. 1015).

Esta división, que es la base de la relación de clase entre el capital y el trabajo, representa una relación social completamente diferente de la que se efectúa entre los productores independientes de mercancías por la división social del trabajo, y así la producción de capital expresa una relación social completamente diferente de la producción de mercancías.

Por tanto, en el mercado real de mercancías, es muy cierto que el obrero, como cualquier otro propietario de dinero, es un comprador y se distingue por ese solo hecho

del propietario de la mercancía como vendedor. Pero en el mercado de trabajo, el dinero se enfrenta siempre a él como capital en forma de dinero, y así el propietario del capital aparece como capital personificado, como capitalista, y él, por su parte, se presenta ante el propietario del dinero como la personificación de la fuerza de trabajo y, por tanto, del trabajo, es decir, como un trabajador. Las dos personas que se enfrentan en el mercado, en la esfera de la circulación, no son solo un comprador y un vendedor, sino un capitalista y un obrero que se enfrentan como comprador y vendedor. (*El Capital*, I, p. 1015)

De este modo, nadie entra en el intercambio como un individuo presocial. Desde el principio nos preocupamos por

la sociedad, las relaciones sociales basadas en el antagonismo de clases. Estas relaciones no son relaciones entre individuos, sino entre obreros y capitalistas, entre agricultores y terratenientes, etcétera. Borrada estas relaciones y aniquilados a toda la sociedad. (CW, 6, p. 159)

Cuando miramos el proceso de producción capitalista como un todo nos encontramos con que las relaciones de clase no son simplemente su *presupuesto* sino también su *resultado*. El trabajador

emerge del proceso tal como entró en él, es decir, como una fuerza de trabajo meramente subjetiva que debe someterse al mismo proceso una vez más si quiere sobrevivir. Por el contrario, el capital no emerge del proceso tal como entró en él. Solo se convierte en capital real [...] en el *transcurso* del proceso. Ahora existe como capital realizado en la forma del producto agregado, y como tal, como propiedad del capitalista, se enfrenta ahora al trabajo una vez más como un poder autónomo, aunque haya sido creado por ese mismo trabajo [...] Anteriormente, las condiciones de producción se enfrentaban al trabajador como capital solo en el sentido de que las *encontraba* existiendo como seres *autónomos*

opuestos a él. Lo que ahora encuentra opuesto a él es el producto de su propio trabajo. Lo que había sido el local ahora es el resultado del proceso de producción [...] Por lo tanto, no solo es cierto que el trabajo produce, en una escala cada vez mayor, las condiciones de trabajo en oposición a sí mismo en *forma de capital*, sino que igualmente el capital produce, en una escala cada vez mayor, los obreros asalariados productivos que necesita. El trabajo produce las condiciones de producción en forma de *capital*, y el capital produce trabajo, es decir, como trabajo asalariado, como medio para su propia realización como *capital*. (*El Capital*, I, pp. 1061-2)

El resultado es que el proceso de producción capitalista, visto como un todo, produce no solo valores de uso, sino valores; no solo valores, sino plusvalor; no solo plusvalor, sino la relación social de producción entre el capital y el trabajo. La forma capitalista de propiedad es a la vez premisa y resultado de la producción y el intercambio capitalistas. «Esta reproducción incesante, esta perpetuación del obrero, es la condición absolutamente necesaria para la producción capitalista» (*El Capital*, I, p. 716, c.f. pp. 723-4, 1065).

Esta forma de propiedad, aunque se basa en la libertad y la igualdad de cada propietario de mercancías y, por lo tanto, sigue siendo compatible con la forma jurídica de la propiedad privada adecuada a la producción simple de mercancías, es en realidad la negación de la libertad y de la igualdad:

Cada transacción individual continúa ajustándose a las leyes del intercambio de mercancías, con el capitalista siempre comprando fuerza de trabajo y el obrero siempre vendiéndola a lo que supondremos que es su valor real. De esto se deduce que las leyes de la apropiación o de la propiedad privada, leyes basadas en la producción y en la circulación de mercancías, se transforman en su opuesto directo por su propia dialéctica interna e inexorable. El intercambio de equivalentes, la operación originaria con la que hemos

comenzado, se invierte ahora de tal manera que solo hay un intercambio aparente, ya que, en primer lugar, el capital que se cambia por fuerza de trabajo no es en sí mismo más que una parte del producto del trabajo de otros que ha sido apropiado sin equivalente. En segundo lugar, este capital no solo debe ser reemplazado por su productor, el obrero, sino que debe ser reemplazado junto con un excedente adicional. La relación de intercambio entre el capitalista y el obrero se convierte en una mera apariencia que solo pertenece al proceso de circulación, se convierte en una mera forma, que es extraña al contenido de la transacción misma, y que no hace más que mistificarla. La constante compra y venta de fuerza de trabajo es la forma; El contenido es la apropiación constante por parte del capitalista, sin equivalente, de una parte del trabajo de otros que ya ha sido objetivada, y su intercambio repetido de este trabajo por una cantidad mayor del trabajo vivo de otros [...] La separación de la propiedad del trabajo se convierte así en la consecuencia necesaria de una ley que parece tener su origen en su identidad [...] En la medida en que la producción de mercancías, de acuerdo con sus propias leyes inmanentes, experimenta un desarrollo ulterior hacia la producción capitalista, las leyes de propiedad de la producción de mercancías deben sufrir una inversión dialéctica para convertirse en leyes de apropiación capitalista [...] Esto *disipa* la ilusión de que aquí se trata solo de las *relaciones entre los propietarios de mercancías*. Esta constante compra y venta de fuerza de trabajo, y la entrada constante de la mercancía producida por el obrero mismo como *comprador* de su fuerza de trabajo y como capital constante, no son más que *formas que median* su subyugación por el capital. (*El Capital*, I, pp. 729-30, 733-4, 1063)

LA COMPETENCIA Y LAS CONTRADICCIONES DE LA REPRODUCCIÓN CAPITALISTA

Hasta ahora Marx ha desarrollado una crítica metodológica penetrante de los presupuestos de la economía política, que tiene claras implicaciones políticas, ideológicas y sociológicas (he desarrollado estas implicaciones en *Marx, marginalismo y sociología moderna*). Sin embargo, aún no está claro cuál es el significado económico de esta crítica. Es muy posible que Marx haya identificado el carácter de clase de la sociedad capitalista y la forma enajenada de producción social a través de la cual se reproducen las relaciones de clase capitalistas.

Sin embargo, el capitalismo ha demostrado ser capaz de desarrollar las fuerzas productivas del trabajo en un grado sin precedentes, permitiendo no solo a los capitalistas sino también a la clase obrera disfrutar de niveles de vida sin precedentes en la historia.

El obrero puede muy bien verse obligado a subordinarse a la dirección del capitalista en la producción, pero este es un pequeño precio a pagar por los beneficios materiales de los que disfruta a cambio y por la libertad de que goza fuera de la esfera de la producción. Además, esa libertad al menos le permite elegir a quién subordinarse, y esa libertad de elección limita el grado en que el capitalista es capaz de abusar de su poder.

Para ir más allá de una crítica formal del capitalismo, es necesario ir más allá del análisis de las formas de producción e intercambio capitalistas para considerar la dinámica de su interacción en el proceso de reproducción capitalista. Solo en este punto podemos analizar el papel de la competencia capitalista y establecer el carácter necesariamente conflictivo y crítico de la acumulación capitalista. Aunque Marx nunca reunió su análisis de la dinámica de la competencia y la reproducción capitalista en una forma pulida, sus manuscritos

de la década de 1860 proporcionan lo suficiente para que reconstruyamos sus puntos de vista —para una discusión más completa, véase mi *Marx's Theory of Crisis*.

La reproducción de las relaciones sociales de producción capitalista es siempre problemática porque en el curso de su reproducción el modo de producción capitalista suspende sus propios fundamentos. El capitalista parte de una suma de capital en forma de dinero, con la que compra fuerza de trabajo y los medios de producción necesarios. El obrero no comienza más que con su fuerza de trabajo, que vende al capitalista. Una vez que se ha completado este intercambio, el trabajador ya no está sin propiedad, sino que tiene los medios para comprar los medios de subsistencia necesarios. El capitalista, por su parte, ha transformado su capital en una masa de mercancías y de fuerza de trabajo que son, en sí mismas, inútiles. La reproducción social del modo de producción capitalista depende ahora del uso particular que se haga de las mercancías en manos del obrero y del capitalista: el obrero debe utilizar el dinero que posee para reconstituirse, física y socialmente, como trabajador asalariado.

El capitalista debe utilizar los medios de producción y la fuerza de trabajo que posee para reconstituirse como tal.

La reproducción de la fuerza de trabajo —o de los «servicios productivos» del trabajo— depende de que el trabajador gaste el dinero recibido en salarios en las mercancías necesarias para asegurar su reproducción física como trabajador. Según los economistas, los salarios están determinados por la oferta y la demanda de fuerza de trabajo. La demanda está determinada por la productividad del trabajo como factor de producción, la oferta por la preferencia subjetiva del trabajador por la renta en contraposición al ocio. Sin embargo, los límites dentro de los cuales se determinan los salarios no están establecidos por la interacción de la preferencia personal y la restricción técnica. Las necesidades de ingresos

del trabajador no son cuestiones de gustos; Están constreñidos socialmente. El trabajador tiene la necesidad de un cierto nivel de ingresos para sostener un nivel de subsistencia socialmente condicionado. Por otra parte, el trabajador no tiene que limitarse a reproducirse físicamente, sino que tiene que asegurarse de que tiene las cualidades necesarias para cumplir su papel particular en la producción, definido socialmente por las condiciones de trabajo. Las necesidades de ingresos y ocio del trabajador no se definen de manera exógena, ya que en el modelo marginalista están constreñidas por la necesidad socialmente impuesta al trabajador, y mediada por el mercado de trabajo, de reproducirse como un tipo particular de trabajador.

La reproducción física del trabajador no es una condición suficiente para la reproducción social del trabajador como trabajador asalariado. Si los salarios suben significativamente por encima del nivel de subsistencia socialmente determinado, no habrá obligación para que el trabajador regrese al trabajo durante el próximo período. Por lo tanto, la forma de la relación salarial no solo determina las necesidades del trabajador como consumidor, sino que también determina que la relación entre esas necesidades y los recursos del trabajador sea una relación de escasez, no la escasez natural descrita por los economistas, sino la escasez socialmente construida impuesta por la dinámica del capitalismo.

Es esta relación de escasez la que obliga a la gran mayoría de los trabajadores a asumir una orientación «racional» del trabajo y del consumo, trabajando para maximizar sus ingresos y asignando cuidadosamente sus escasos recursos para garantizar que puedan satisfacer sus necesidades de subsistencia, en lugar de asumir la orientación «hedonista» de la burguesía, para la que el trabajo puede ser un medio de autorrealización y el consumo una fuente de placer. El sistema capitalista de producción, lejos de representar el medio más

racional para resolver el problema de la escasez, depende de la reproducción de la escasez, ya sea mediante la restricción de los salarios o la inflación de las necesidades.

La demanda de fuerza de trabajo no está determinada por consideraciones técnicas más que la oferta determinada por la preferencia subjetiva. Los economistas nos dicen que la fuerza de trabajo será comprada por el capitalista mientras la productividad marginal del trabajo exceda al salario.

Sin embargo, la productividad marginal del trabajo no es una magnitud técnica, sino de valor, que mide hasta qué punto el capitalista puede obligar a los trabajadores, individual y colectivamente, a trabajar más allá del tiempo de trabajo necesario para producir el valor equivalente del salario. Así, la determinación de la demanda de fuerza de trabajo por la productividad marginal del trabajo expresa simplemente el hecho de que la fuerza de trabajo solo se empleará en la medida en que el trabajador esté dispuesto a someterse a la dominación del capital, a enajenar sus facultades creadoras y a emplearlas sin realizar sus propios talentos ni para enriquecerse, sino producir bajo el imperativo capitalista de maximizar la intensidad y la duración del trabajo para enriquecer al capitalista.

La explotación y la dominación capitalistas no son el resultado contingente del abuso del poder capitalista, es la forma social enajenada a la que el trabajador se ve obligado a someterse como condición necesaria para asegurar su propia reproducción física y social. El mercado de trabajo, lejos de ser el medio por el cual los individuos pueden elegir libremente entre el ingreso y el ocio, sujeto a las limitaciones técnicas de la productividad del trabajo transmitida a través del mercado, es el medio por el cual se reproduce la subordinación del trabajador al capital. Así, la reproducción de la fuerza de trabajo está subordinada en última instancia a la reproducción del capital.

La subordinación del trabajo al capital no es una cuestión de la voluntad subjetiva del capitalista, ni del abuso de su poder económico por parte del capitalista. Al capitalista no le queda más remedio que tratar constantemente de intensificar el trabajo, de prolongar la jornada de trabajo y de transformar los métodos de producción para realizar plenamente las posibilidades de reducir el tiempo de trabajo necesario. Bajo el capitalismo, esta compulsión no es impuesta ni por la tecnología ni por la voluntad del capitalista, sino por la competencia.⁸

LA COMPETENCIA Y LA SOBREPDUCCIÓN DE MERCANCÍAS

La competencia capitalista no es el instrumento racional a través del cual la producción social se subordina a las necesidades humanas, descritas por el economista. La competencia es la forma en que el capital se presenta como una barrera para su propia reproducción. La presión de la competencia es el resultado de una tendencia constante a la *sobrepducción* de mercancías, que amenaza a los productores menos exitosos con la liquidación. Además, esta tendencia a la sobreproducción no es simplemente una dislocación accidental del mercado, sino que es la expresión de la tendencia inherente del capitalismo a desarrollar las fuerzas productivas *sin tener en cuenta los límites del mercado*. Esta tendencia es profundamente irracional, pero esta irracionalidad no es

8. El destino del socialismo en el siglo XX debería recordarnos la advertencia de Engels de que la propiedad estatal de los medios de producción no es una base suficiente para superar la enajenación del trabajo. Tal enajenación persiste mientras la actividad humana de los trabajadores como productores esté subordinada a una necesidad impuesta a los trabajadores de reducir su tiempo de trabajo al mínimo, en lugar de estar subordinada a las necesidades y capacidades humanas de los propios trabajadores.

el resultado de ninguna irracionalidad subjetiva por parte de los capitalistas, sino de la irracionalidad objetiva del capitalismo, determinada principalmente por el *desarrollo desigual de las fuerzas productivas* a medida que los capitalistas luchan por una ventaja competitiva mediante el desarrollo de nuevos métodos de producción.

Ya hemos visto que Engels había relacionado la competencia con la sobreproducción de mercancías en su artículo de 1843. Sin embargo, ya en *Miseria de la filosofía*, Marx explica «la sobreproducción y muchos otros rasgos de la anarquía industrial» (CW6, p. 136) no simplemente como el resultado de la competencia, o del «máximo esfuerzo» de la energía del capitalista, sino más fundamentalmente como el resultado de la «evaluación de las mercancías por el tiempo de trabajo», que es característica del modo capitalista de competencia. No es la competencia en general la que fomenta la sobreproducción de mercancías, sino específicamente la competencia capitalista, la competencia basada en la reducción del tiempo de trabajo al mínimo.

En el modo de producción capitalista, todo productor trata de reducir el tiempo de trabajo necesario para la producción mediante el desarrollo de las fuerzas productivas y, en consecuencia, el aumento de su escala. Esto conduce a un aumento en la cantidad de mercancías producidas y una caída en su precio, ya que los productores más avanzados desplazan a los que han tenido menos éxito.

La competencia de los productores más avanzados deprecia el producto existente, producido por métodos más antiguos, rompiendo la proporcionalidad de la producción y el consumo, de modo que «la producción se ve inevitablemente obligada a pasar en continua sucesión a través de las vicisitudes de la prosperidad, la depresión, las crisis, el estancamiento, la prosperidad renovada, etc.» (CW6, p. 137). La sobreproducción es el medio por el cual los productores atrasados

son expulsados del mercado, y por lo tanto no es solo un accidente de la competencia, sino que es su forma esencial en una sociedad capitalista. La sobreproducción es el precio que hay que pagar por el desarrollo de las fuerzas productivas dentro del modo de producción capitalista.

Esto implica que las crisis no son características de la economía de *mercado*, sino del modo de producción *capitalista* desarrollado, cuya fuerza motriz es el desarrollo de las fuerzas productivas.

En épocas anteriores, la oferta y la demanda habían permanecido más o menos proporcionadas entre sí, mientras que «era la demanda la que dominaba a la oferta, la que la precedía. La producción le siguió de cerca al consumo.

La gran industria, obligada por los mismos instrumentos de que dispone a producir a una escala cada vez mayor, ya no puede esperar a la demanda. La producción precede al consumo, la oferta obliga a la demanda. En la sociedad actual, en la industria basada en el intercambio individual, la anarquía de la producción, que es la fuente de tanta miseria, es al mismo tiempo la fuente de todo progreso» (CW6, p. 137).

En *Trabajo asalariado y capital*, una serie de conferencias pronunciadas en Bruselas en diciembre de 1847 pero publicadas en 1849, Marx desarrolló con mucho más detalle su explicación de la tendencia inherente a la sobreproducción. El capitalista solo puede competir si puede vender más barato, y solo puede vender más barato, sin arruinarse a sí mismo, si puede producir más barato.

«Pero la fuerza productiva del trabajo se eleva, sobre todo, por *una mayor división del trabajo*, por una introducción universal y un perfeccionamiento continuo de la *maquinaria*», y esto, para Marx, es una función de la escala de producción.

El capitalista que logra elevar así la productividad del trabajo debe vender el producto aumentado.

Los medios de producción más poderosos y costosos que ha puesto en marcha le *permiten*, en efecto, vender sus mercancías más baratas, pero al mismo tiempo le obligan a vender más mercancías, a conquistar un mercado mucho *mayor* para sus mercancías; En consecuencia, nuestro capitalista venderá su media yarda de lino más barata que sus competidores. [...] Los expulsa del campo, les arrebató al menos una parte de sus ventas, *vendiéndoles a un precio inferior*. [...] Sin embargo, la *posición privilegiada* de nuestro capitalista no es de larga duración; otros capitalistas competidores introducen las mismas máquinas [...] en la misma o mayor escala, y esta introducción se generalizará de tal manera que el precio del lino se reducirá no solo por *debajo de su antiguo costo de producción*, sino también por *debajo de su nuevo costo de producción*. (CW9, pp. 222-4)

El capitalista no aumenta la producción en respuesta al estímulo del mercado, porque el objetivo del capitalista no consiste en satisfacer las necesidades sociales, y su ganancia no deriva de la desviación accidental del precio con respecto al valor. El capitalista se ve obligado a introducir nuevos métodos de producción bajo la presión de la competencia, como condición para ampliar el tamaño de su capital, o incluso para mantenerlo intacto. El resultado de la introducción de estos nuevos métodos de producción es una reducción de los costos, pero también un aumento de la cantidad producida, tanto por el aumento de la escala de producción como porque el capitalista innovador espera poder vender este producto aumentado de manera rentable, sobre la base de sus costos de producción reducidos. Sin embargo, el aumento de la producción representa una *sobreproducción de mercancías*, en relación con el precio y las condiciones de producción anteriores, que solo puede eliminarse reduciendo el precio por debajo del costo de producción de los demás capitalistas, y así expulsarlos del mercado. Frente a esta crisis de sobreproducción, los pequeños capitalistas pueden ser expulsados

del campo, pero los grandes capitalistas competidores de ninguna manera se someten a su destino. A su vez, adoptan los nuevos métodos de producción, «en la misma escala o en mayor escala», lo que conduce a un nuevo crecimiento de la producción hasta el punto de una sobreproducción, incluso en relación con el precio de costo adecuado a las nuevas condiciones de producción.

Frente a la presión competitiva, el capitalista menos avanzado solo puede responder intensificando el trabajo y extendiendo la jornada de trabajo, a menos que pueda acumular capital suficiente para introducir a su vez los métodos de producción más avanzados. Sin embargo, el capitalista más avanzado tiene un incentivo igualmente fuerte para intensificar el trabajo y prolongar la jornada laboral, a fin de capitalizar sus ventajas inmediatas.

Además, a medida que se generalizan los nuevos métodos de producción y los productores atrasados aumentan su producción para hacer frente al desafío competitivo, aumenta la presión de la competencia, de modo que incluso los productores más avanzados pueden verse *obligados* a alargar la jornada de trabajo e intensificar el trabajo frente a la creciente sobreproducción de mercancías. La degradación y explotación del trabajo no es el resultado del abuso de poder por parte de capitalistas cínicos, es inherente a la dinámica objetiva del modo de producción capitalista.

Es la «racionalidad» capitalista la que determina que el desarrollo de las fuerzas productivas, lejos de ser el medio de aprovechar las fuerzas creadoras del trabajo, obliga a los capitalistas a aplastar dichas fuerzas creadoras, lejos de ser el medio de realizar las habilidades humanas, obliga a los capitalistas a destruir dichas habilidades, lejos de reducir la carga del trabajo, obliga a los capitalistas a intensificar progresivamente el trabajo. No es de extrañar que las tendencias contradictorias del desarrollo capitalista desemboquen necesariamente

en una lucha de clases en la que los trabajadores, individual y colectivamente, se resisten a la imposición de la «racionalidad irracional» de la producción capitalista.

Esta explicación de la competencia capitalista y del desarrollo de las fuerzas productivas es muy diferente de la del economista. Todo el sofisticado edificio de la economía burguesa descansa sobre la frágil base de su suposición de que la producción capitalista tiende a ajustarse a los límites del mercado, y que el fracaso de tal ajuste es tratado como una imperfección superficial, resultante de la ignorancia subjetiva, la incertidumbre o el juicio erróneo de los capitalistas individuales. Esto no es más que una expresión de su supuesto fundamental, derivado de Adam Smith, de que «el consumo es el único fin y fin de toda producción», y que la ganancia no es más que la recompensa contingente por la virtud que recae sobre el capitalista. Smith afirmaba que esta máxima es «tan evidente que sería absurdo intentar demostrarla» (Smith, *La riqueza de las naciones*, Everyman ed., Londres, 1910, vol. 1, p. 385), a pesar de que es claramente falsa y patentemente absurda, inmediatamente contradicha por la propia existencia del capitalismo.

El objetivo de la producción capitalista no es el consumo, sino la producción y apropiación de plusvalor y la acumulación de capital. El medio para la acumulación de capital no es la satisfacción de las necesidades de consumo, cuyo límite es solo una desafortunada barrera que el capitalista tiene que superar, sino el desarrollo de las fuerzas productivas.

La necesidad de desarrollar las fuerzas productivas no es una mera expresión de la motivación subjetiva del capitalista, sino que es impuesta al capitalista por la presión de la competencia capitalista, que no es ni más ni menos que la presión de la tendencia inmanente y autorreproductora a la sobreproducción, que obliga a todo capitalista a expandir la producción desarrollando las fuerzas productivas *sin tener en*

cuenta los límites del mercado. La tendencia a la sobreproducción no es el resultado de la ignorancia o de un juicio erróneo de los límites del mercado, ya que el capitalista innovador es capaz de disponer provechosamente de la totalidad de su producto ampliado, mientras que los límites del mercado solo se imponen a los demás capitalistas como *resultado* de la sobreproducción de mercancías.

SOBREPRODUCCIÓN, DESPROPORCIONALIDAD Y REESTRUCTURACIÓN A TRAVÉS DE LA CRISIS

Para el economista, la oferta se ajusta suavemente a los límites de la demanda a medida que los capitalistas responden a los cambios presentes y previstos en los precios, de modo que la tendencia de la competencia es restaurar las proporciones entre las ramas de la producción que han sido perturbadas por accidente. Sin embargo, la desproporcionalidad no es un mero accidente. Es precisamente la competencia la que impone al capital la tendencia a atravesar constantemente las barreras proporcionadas. «En la *competencia*, esta tendencia inmanente del capital aparece como una compulsión que le es impuesta por *otro* capital y que lo lleva más allá de la proporción correcta con un constante ¡*Marcha, marcha!* Como el Señor *Wakefield* olfatea acertadamente en su comentario a Smith, la libre competencia *nunca* ha sido analizada *en absoluto* por los economistas políticos, por mucho que hablen de ella, a pesar de que es la base de toda la producción burguesa basada en el capital» (CW28, p. 350). A pesar de todos sus elogios a la economía de mercado, los economistas nunca consideran la importancia positiva de la competencia como la forma en que las tendencias inherentes al desarrollo capitalista se imponen a cada capital individual como una fuerza externa.

El ritmo de desarrollo de las fuerzas productivas de una determinada rama de la producción no está determinado por el desarrollo de las necesidades humanas o por la aparición de nuevas necesidades humanas, sino por factores tales como el ritmo de los avances tecnológicos, el período de gestación de las nuevas inversiones y el tamaño y la antigüedad de las existencias de capital fijo. que sirven para alentar y sostener la sobreacumulación de capital al proporcionar al innovador la expectativa de un excedente de ganancia.

La tendencia a la sobreproducción de mercancías es inherente a la acumulación de capital en todas las ramas de la producción. No obstante, el crecimiento de la producción en una rama de la producción genera un crecimiento en la demanda de los productos de otra, de modo que las ramas de crecimiento más rápido proporcionan un mercado en expansión para aquellas que están creciendo más lentamente. Por otro lado, estos últimos no proporcionan un mercado que crezca lo suficientemente rápido como para satisfacer la demanda de los productos de los primeros. Así, la tendencia a la sobreproducción se manifiesta en la forma de un desarrollo desigual de las diversas ramas de la producción, en la tendencia a su desarrollo desproporcionado. La desproporcionalidad es, por lo tanto, la expresión necesaria de la sobreproducción de mercancías que es la fuerza motriz de la acumulación capitalista impuesta a los capitalistas por la presión de la competencia.

Es cierto que existe una tendencia de la competencia a confinar la producción capitalista dentro de los límites de la proporcionalidad, ya que la sobreproducción se vierte en un mercado saciado. Pero esto se debe solo a que, a través de la presión para desarrollar las fuerzas productivas con el fin de reducir el tiempo de trabajo necesario para la producción, la competencia ha llevado la producción capitalista constantemente más allá de esos límites. «La necesidad misma de la

noche *presupone* el desequilibrio, la falta de armonía y, por lo tanto, la contradicción [...] Si es la tendencia del capital a distribuirse en las proporciones correctas, es igualmente su tendencia necesaria a ir más allá de la proporción correcta, porque se esfuerza sin límites por el plusvalor, el excedente de productividad, el excedente de consumo, etc. [...]. El capital es tanto la constante postulación como la constante trascendencia de la producción proporcionada. Las proporciones existentes deben ser trascendidas constantemente a través de la creación de plusvalor y el aumento de las fuerzas productivas. Pero exigir que la producción se expanda *instantáneamente, simultáneamente* y en *las mismas proporciones*, es imponer exigencias externas al capital, que de ninguna manera corresponden a nada que surja del capital mismo. De hecho, el alejamiento de la proporción dada en una rama de la producción expulsa a todas las demás ramas de esa proporción, y a tasas desiguales» (CW28, pp. 340-1).⁹ El límite al que se enfrenta el capitalista no es el límite del mercado, sino el límite de la rentabilidad. El capitalista persistirá en la expansión de la producción mientras prevea que podrá obtener una ganancia, ya sea reduciendo aún más el costo de producción o abriendo nuevos mercados. El dinamismo del modo de producción capitalista deriva precisamente del hecho de que la producción capitalista no se limita a los límites del mercado, sino que considera que esos límites no son más que una barrera que hay que superar.

La tendencia a la sobreproducción no puede ser controlada por la competencia, ya que la competencia no es una fuerza externa impuesta a cada capitalista individual desde el exterior. La competencia presupone la sobreproducción, ya que

9. Este es un argumento que Engels y Marx habían presentado en sus primeros escritos económicos y que Marx repitió en *El Capital*. La «tendencia constante al equilibrio de las diversas esferas de la producción solo se ejerce bajo la forma de una reacción contra la constante alteración de este equilibrio» (CI, p. 356).

los capitalistas solo experimentan presión competitiva cuando el producto es mayor que la cantidad que puede venderse a un precio correspondiente al precio de producción. La competencia es simplemente la forma en que la sobreproducción es experimentada por cada capitalista individual. Así, la competencia es simultáneamente la causa y el resultado de la sobreproducción y, en este sentido, es la expresión superficial de la tendencia a la sobreproducción inherente a la forma social de la producción capitalista.

La competencia solo puede hacerse efectiva como fuerza de equilibrio una vez que los excedentes de mercancías han entrado en el mercado, de modo que la competencia solo puede actuar como una contratendencia frente a la sobreproducción de mercancías particulares. Dado que estas mercancías ya se han producido, la proporcionalidad no puede restablecerse mediante la transferencia fluida de capital entre las ramas de la producción. El capital empleado está inmovilizado en existencias y medios de producción que han sido devaluados por la caída de los precios, mientras que los trabajadores pueden no tener las habilidades requeridas para ocupaciones alternativas, y pueden estar geográficamente alejados de nuevas oportunidades de empleo. De este modo, la producción solo se reintegra a los límites del mercado mediante la devaluación del capital, la destrucción de la capacidad productiva y la redundancia del trabajo en las ramas de producción excesivamente extendidas. Las pérdidas sufridas por estos capitalistas les llevan a reducir a su vez sus compras, de modo que la sobreproducción se generaliza inmediatamente, y los capitalistas de todas las ramas de la producción se enfrentan a la perspectiva de una pérdida, amenazando con una crisis general de sobreproducción.

No hay ninguna razón por la que la desproporcionalidad deba conducir *necesariamente* a una crisis general, porque es perfectamente posible que las pérdidas sufridas como

resultado del fracaso de los capitalistas más atrasados o temerarios puedan ser absorbidas, especialmente si la tasa de ganancia es alta y la acumulación avanza a un ritmo rápido, mientras que la desigualdad en la tasa de ganancia hace que el capital fluya suavemente desde las ramas de producción más desarrolladas hasta las menos desarrolladas, como esperaba Ricardo. «Dado que la producción está regulada por los costos de producción, se regula a sí misma. Y si una determinada rama de la producción no se valoriza, el capital se retira de ella hasta cierto punto y se traslada a otras ramas en las que es necesario» (CW28, p. 340). Las crisis no son fenómenos patológicos que aparecen en la superficie de la sociedad capitalista, sino los medios normales y regulares por los cuales los precios y la producción se ajustan para hacer posible la reproducción renovada del capital a medida que la dinámica de la producción se enfrenta a las limitaciones de la reproducción en forma de barrera del mercado limitado. «Hemos dicho que esta *forma* contiene la *posibilidad de crisis*, es decir, la posibilidad de que elementos que están correlacionados, que son inseparables, se separen y, por consiguiente, se reúnan por la fuerza, su coherencia se afirme violentamente contra su mutua independencia. La *crisis* no es otra cosa que la afirmación forzada de la unidad de las fases del proceso de producción que se han independizado unas de otras» (TSV2, p. 509).¹⁰

La tendencia de la acumulación capitalista a tomar la forma de sobreacumulación y crisis es característica de todas las ramas de la producción en todos los tiempos, de modo que

10. «El proceso de circulación en su conjunto o el proceso de reproducción del capital en su conjunto es la unidad de su fase de producción y su fase de circulación, de modo que comprende ambos procesos o fases. Ahí radica una posibilidad ulterior o una forma abstracta de crisis [...]. La crisis es el establecimiento forzoso de la unidad entre elementos que se han independizado y la separación forzada entre sí de elementos que son esencialmente uno» (TSV2, p. 513).

las crisis y reestructuraciones parciales o localizadas proporcionan la forma normal de equilibrio a través de la competencia capitalista. «Sin embargo, esta equiparación en sí misma ya implica, como condición previa, lo contrario de la igualación y, por lo tanto, puede constituir una crisis; La crisis misma puede ser una forma de igualación. Ricardo, etc., admiten esta forma de crisis» (TSV2, p. 521). Es en las crisis cuando el carácter social de la producción capitalista se reafirma frente a la aparente independencia de los productores. «Son las *crisis* las que ponen fin a esta aparente *independencia* de los diversos elementos de los que se compone continuamente el proceso de producción y que reproduce continuamente» (TSV3, p. 518).¹¹

La tendencia a la sobreproducción no es un fenómeno puramente negativo. Es a la vez la causa y la consecuencia de la revolución de los medios de producción por parte de los capitalistas. Es la forma a través de la cual los nuevos métodos de producción desplazan a los antiguos. «Vemos cómo de este modo el modo de producción y los medios de producción se transforman continuamente, se revolucionan, cómo *a la división del trabajo le sigue necesariamente una mayor división del trabajo, a la aplicación de la maquinaria le sigue una aplicación aún mayor de la maquinaria, al trabajo en gran escala le sigue el trabajo en una escala aún mayor*» (CW9, p. 224). Para los trabajadores, esto supone la descualificación de la mano de obra, la creciente competencia en el mercado laboral, la caída de los salarios y el despido generalizado, ya que los capitalistas «*compiten entre sí para ver quién puede despedir a la mayoría de los soldados de la industria*» (CW9, p. 226). Así, la sobreproducción es inseparable, por una parte,

11. «Las contradicciones existentes en la producción burguesa [...] se reconcilian mediante un proceso de ajuste que, al mismo tiempo, sin embargo, se manifiesta como crisis, fusión violenta de factores inconexos que operan independientemente unos de otros y, sin embargo, correlacionados» (TSV3, p. 120; cf. *Grundrisse*, CW28, pp. 340-1).

del desarrollo de las fuerzas productivas y, por otra, de la destrucción de los productores atrasados y del empobrecimiento y descualificación del trabajador.

LA SOBREPDUCCIÓN Y EL CRECIMIENTO DEL MERCADO MUNDIAL

En la interacción de la tendencia a la desproporcionalidad y a la reimposición de la proporcionalidad por la competencia parece que es puro azar si la proporcionalidad está realmente establecida o no. «Hasta ahora, en el proceso de valorización solo tenemos la indiferencia de los momentos individuales entre sí, que se determinan mutuamente internamente y se buscan mutuamente externamente, pero que pueden o no encontrarse, equilibrarse, corresponderse. La necesaria conexión interna de los momentos que pertenecen juntos y su existencia mutuamente indiferente e independiente son ya un fundamento de contradicciones» (CW28, p. 340).

Sin embargo, los momentos de producción y circulación se relacionan a través de la dinámica histórica de la acumulación de capital, que se caracteriza por el intento constante del capital por superar las barreras externas e internas a su propia reproducción. Aunque la tendencia de la acumulación capitalista es expandir la capacidad productiva sin tener en cuenta los límites del mercado, el producto expandido tiene que ser vendido para que el capital aumentado se realice y se logre la reproducción del capital. Esto determina la tendencia del capitalismo a desarrollar el mercado a escala global. «El desequilibrio entre el mercado —los intercambiadores— y el capital, la desproporcionalidad de la producción dentro de un país determinado, empuja las mercancías al mercado mundial, de un mercado a otro. Una vez que la industria es moderna, la producción proporcional —naturalmente dentro de los límites burgueses— necesita de la

esfera de todo el mundo si quiere encontrar un equivalente para su producción, es decir, una demanda activa» (*MEGA* IV.8, p. 417).

La tendencia a expandir el mercado se desarrolla paralelamente a la tendencia a expandir la producción sin límite, ya que es el capital el que crea el mercado mundial a su imagen y semejanza. «La tendencia a crear el *mercado mundial* es inherente directamente al concepto mismo de capital. Cada límite aparece como una barrera a superar [...] de ahí la tendencia del capital (1) a ampliar continuamente la periferia de la circulación; (2) transformarla en todos los puntos en producción llevada a cabo por el capital».¹² La producción de plusvalor relativo sobre la base del aumento de la productividad conduce, «en primer lugar, al aumento cuantitativo del consumo existente; en segundo lugar, a la creación de nuevas necesidades mediante la propagación de las existentes en un área más amplia; en tercer lugar, a la producción de nuevas necesidades y el descubrimiento y la creación de nuevos valores de uso», desarrollando así la división del trabajo con la aparición de nuevas ramas de producción (CW28, pp. 334-5). Así, la expansión del mercado y la creación de nuevas necesidades no es la causa del dinamismo del modo de producción capitalista, sino la consecuencia de los intentos del capital por superar las barreras a su reproducción presentadas por la tendencia a la sobreacumulación y al desarrollo desigual del capital. Sin embargo, el crecimiento del mercado, lejos de liquidar la tendencia a la sobreacumulación de capital y a la sobreproducción de mercancías, solo sirve para dar a esa tendencia un estímulo renovado, sosteniendo la oportunidad de plusvalor.

12. «El mercado mundial es, asimismo, tanto el presupuesto de la totalidad como su portador. Las crisis son, entonces, el indicador general hacia y más allá de la presuposición, y el impulso de adoptar una nueva forma histórica» (CW28, p. 160).

El crecimiento más rápido del mercado sostiene y fomenta la sobreacumulación de capital y la sobreproducción de mercancías, que se manifiestan en la forma de un desarrollo desproporcionado de las diversas ramas de la producción. Mientras tales desproporcionalidades se mantengan dentro de los límites, la destrucción de la capacidad productiva excedente y la liquidación del capital excedente pueden ser sostenidas por el sistema en su conjunto, sin perturbar seriamente el curso de la acumulación de capital.¹³

Frente a tales desproporcionalidades, la acumulación de capital puede ser sostenida por la expansión del crédito, que estimula el crecimiento del mercado, acomoda las desproporcionalidades, suaviza la liquidación de los capitales menos rentables y absorbe las quiebras, pero al mismo tiempo corre el riesgo de estimular una mayor sobreacumulación de capital, acompañada de inflación y especulación, conllevando el riesgo de una crisis general de sobreacumulación. Tal crisis general no se limita a unos pocos capitalistas en unas pocas ramas de la producción, sino que repercute en todo el sistema, a medida que las bancarrotas precipitan una cadena de impagos y a medida que los recortes en la producción conducen a una contracción del mercado en una espiral acumulativa de declive. La crisis general no es una erupción patológica en el curso normalmente plácido del desarrollo capitalista, resultado de la ignorancia subjetiva o

13. Es importante notar que incluso en el auge más frenético, el desarrollo desigual de la producción capitalista implica que siempre habrá capitalistas, y en consecuencia sus desafortunados trabajadores, que se habrán quedado lo suficientemente rezagados como para enfrentar la liquidación. Esta fue la base sobre la cual los reformadores monetarios del siglo XIX ridiculizaron las afirmaciones de los conservadores monetarios de que la acumulación excesiva de capital en el auge era el resultado de la expansión excesiva del crédito, ya que los pequeños productores rezagados se encontraron hambrientos de crédito incluso en el apogeo del auge.

de los juicios erróneos de los capitalistas, sino que es solo la expresión más dramática del carácter permanentemente en crisis de la acumulación.

SOBREPRODUCCIÓN, SOBRECUMULACIÓN Y LA CRISIS GENERAL DEL CAPITALISMO

Las crisis periódicas de sobreproducción indican los límites objetivos del modo de producción capitalista a medida que se generaliza la sobreproducción en las principales ramas de la producción. Aunque Marx argumentó que existe una tendencia secular a la profundización de las crisis, correspondiente al desarrollo intensivo y extensivo del modo de producción capitalista, estos límites no son absolutos. La destrucción de los productos existentes y de las fuerzas productivas previamente creadas, la conquista de nuevos mercados y la explotación más completa de los antiguos, eliminan las barreras para el desarrollo ulterior de las fuerzas productivas, pero solo para allanar el camino a crisis más extensas y destructivas. Marx no argumentó que estas crisis definen la inevitabilidad de la desaparición del capitalismo. En *El Manifiesto Comunista*, Marx argumentó que las tendencias de crisis de la acumulación capitalista definen el «arma» con la que la burguesía «se dará muerte a sí misma», pero es el proletariado quien «empuñará esas armas» (CW6, p. 490), mientras que en el tercer volumen de *El Capital* dejó claro que el desarrollo de la crisis prepara el camino para una restauración de la acumulación. En el curso de la crisis, la lucha competitiva obliga a los capitalistas a introducir nuevas maquinarias, que disminuyen el valor de las mercancías, aumentan la tasa de plusvalor y crean un excedente de población, mientras que los productores menos eficientes son destruidos. El crecimiento de la población excedente hace que los salarios bajen, mientras que la depreciación del capital constante eleva la tasa de ganancia. «El consiguiente

estancamiento de la producción habría preparado, dentro de los límites capitalistas, una expansión posterior de la producción. Y así el ciclo seguiría su curso de nuevo» (CIII, p. 250).

A lo largo de la década de 1850, Marx y Engels esperaban que una crisis general anunciara el colapso del capitalismo y la llegada al poder del proletariado, y Marx llevó a cabo extensas investigaciones históricas sobre las formas de crisis para poder anticipar la forma y el momento de la siguiente. Con la esperanza de que la crisis de 1857 resultara decisiva, Marx volvió a sus estudios teóricos, comenzando a trabajar en el manuscrito conocido como los *Grundrisse* justo cuando estalló la crisis. Al final, la crisis no pasó con un estallido, sino con un gemido, Marx continuó luchando con el problema teórico durante la primera mitad de la década de 1860, tratando de establecer, contra las negaciones de Say y Ricardo, no solo la posibilidad de crisis generales de sobreproducción, sino incluso la necesidad de que se repitan regularmente.

El punto de partida del manuscrito principal de los *Grundrisse* fue el renovado ataque de Marx a los reformadores monetarios —sobre todo a su viejo adversario Proudhon— que creían que los males del capitalismo podían superarse alterando el sistema monetario, sin transformar el sistema de producción basado en la propiedad privada, sobre la base de que los males del sistema capitalista derivaban de la explotación de los productores por parte de los banqueros.

Según los reformadores monetarios, los banqueros abusan de su control monopólico del dinero para imponer altas tasas de interés restringiendo el crédito, apropiándose así indebidamente de la ganancia legítima del productor, y precipitando crisis comerciales y financieras, que exacerban restringiendo el crédito justo cuando es más escaso.

Marx argumenta que la posibilidad de crisis es, en efecto, inherente a la subordinación de la producción de mercancías a la circulación del dinero y del capital, como argumentaban Proudhon y sus seguidores, pero este último no es un poder extraño superpuesto a la «libertad e igualdad» de la relación elemental de intercambio, ya que el dinero y el capital no son más que formas diferentes de valor de cambio proporcionando el motivo de la producción capitalista y la fuerza motriz que subyace al desarrollo de la producción y el intercambio. El carácter enajenado del dinero y del capital no es más que la forma desarrollada de la enajenación ya inherente a las relaciones sociales de producción de mercancías. La separación entre el dinero y la mercancía no es más que una expresión de la separación entre la compra y la venta, que es inherente a la forma elemental del intercambio.

El equivalente monetario de la mercancía no puede ser conjurado de la nada —ni creado por un banquero—. Solo puede existir si la producción capitalista también ha tenido lugar en otro lugar, produciendo una plusvalor equivalente incorporada en mercancías por las que se puede intercambiar la primera. Por lo tanto, detrás de la necesidad de un consumidor del aumento de la producción se esconde la necesidad de otro productor capitalista cuya actividad haya promovido el aumento de la demanda. Por lo tanto, detrás del mercado creciente requerido para absorber el producto en crecimiento, se encuentra el crecimiento sistemático de la producción capitalista.

Hemos visto que existe una contradicción fundamental entre la producción y la realización de la plusvalor, como resultado de la tendencia a la sobreproducción, que se presenta al capitalista en la forma de la barrera del mercado limitado para su producto. Sin embargo, Marx también argumentó que el capital considera que todos esos límites no son más que barreras que deben superarse. Las condiciones para la

realización del producto excedente son las condiciones para una mayor extensión de la producción capitalista, que se logra mediante el desarrollo intensivo y extensivo del modo de producción capitalista: por una parte, mediante la producción de plusvalor relativa y, por otra, mediante el desarrollo del mercado mundial. Parece que hemos descubierto las formas en que el capital es capaz de disolver todas las barreras que se oponen a su avance, cuya contradicción fundamental lo impulsa hacia adelante sin límite.

Con todo, el hecho de que el capital pueda derribar las barreras que se enfrentan a su avance, principalmente a través del desarrollo del mercado mundial, no significa que necesariamente lo haga. «Del hecho de que el capital plantee cada uno de estos límites como una barrera que idealmente ya ha superado, no se sigue en absoluto que el capital los haya superado *realmente*» (CW28, p. 337). El capital sigue siendo contradictorio. Su dinamismo puede suspender la contradicción, pero nunca podrá resolverla. No se trata de que el capitalismo pueda desarrollarse sin límites, ni de que se enfrente a límites fijos, sino de que es una «contradicción viva». Por lo tanto, es esencial ver ambos lados de esta contradicción. Ricardo, que solo miraba el crecimiento de la producción capitalista e ignoraba las barreras de circulación, era el que mejor podía ver el lado positivo del capitalismo, mientras que Sismondi, que ponía el acento en la barrera del consumo, era más capaz de captar el lado negativo de la producción basada en el capital. Sin embargo, las dos partes son inseparables la una de la otra.

Los economistas argumentan que una crisis no es más que una cuestión de desequilibrio entre la oferta y la demanda, que no es una manifestación de sobreproducción, sino solo de la desproporcionalidad de la producción, en la que se producen demasiadas de algunas mercancías y muy pocas de otras, una desproporcionalidad que será rectificadas por el

funcionamiento normal del mercado. Pero esto, argumenta Marx, supone ignorar el papel del dinero en la mediación de la reproducción del capital y la circulación de mercancías.

El problema no es simplemente el suministro inadecuado de valores de uso, sino la incapacidad de transformar los valores de uso en valor. «Lo que se olvida aquí es el hecho de que la producción de capital no exige un valor de uso particular, sino un *valor* para sí mismo, es decir, dinero; dinero no en su papel de medio de circulación, sino como forma general de riqueza, como forma de realización del capital en un aspecto que vuelve a su estado latente original en el otro» (CW28, p. 339). El quid de la cuestión no es ni la producción inadecuada de valor ni la producción inapropiada de valores de uso.

El problema radica en una manifestación de la contradicción fundamental entre valor y valor de uso que es inherente a la forma capitalista de producción social, en la que los valores de uso se producen solo como medios para la valorización del capital. El capitalista busca comprar mercancías no como valores de uso, sino como medio de expandir su capital. Si no es capaz de prever el empleo rentable de los medios de producción y de la fuerza de trabajo, se limitará a mantener su capital en forma de dinero, interrumpiendo así la circulación y precipitando potencialmente una crisis.

En una crisis general, el problema no es que el capital sea más rentable en una u otra rama de la producción, sino que parezca no ser rentable en todas las ramas de la producción, de modo que «en una crisis general de sobreproducción la contradicción no es entre diferentes tipos de capital productivo, sino entre capital industrial y capital de préstamo, entre el capital en la medida en que está directamente implicado en el proceso de producción y el capital en la medida en que aparece como dinero independientemente fuera de ese proceso» (CW28, p. 340).

Una vez que reconocemos esta contradicción, podemos ver por qué la desproporcionalidad aparece no solo como un desequilibrio de la producción, sino como una sobreproducción. La sobreproducción no surge en relación con la necesidad, sino en relación con la valorización.

Esta es la razón por la que la sobreproducción de determinadas mercancías no aparece como una escasez de otras mercancías, sino como una escasez de dinero. Pero entonces «la afirmación de que se está produciendo muy *poco* dinero equivale a la afirmación de que la producción no coincide con la valorización, por lo tanto, es *sobreproducción* [...] de ahí la ilusión de los prestidigitadores del dinero —también Proudhon, etc.— de que hay escasez de *medios de circulación* debido a la carestía del dinero, y que hay que crear más dinero artificialmente» (CW28, p. 339).

Para ir más allá de la forma abstracta de la crisis tenemos que mirar más concretamente el proceso de reproducción del capital, y para hacerlo plenamente tenemos que considerar la interacción de los capitales particulares dentro del movimiento del capital en general, en el análisis de la competencia y el crédito. «Pero ahora hay que seguir el desarrollo ulterior de la crisis potencial —la crisis real solo puede deducirse del movimiento real de la producción, de la competencia y del crédito capitalistas— en la medida en que la crisis surge de los aspectos especiales del capital que le son peculiares como capital, y que no están comprendidos simplemente en su existencia como mercancía y dinero (TSV2, pp. 512-3). «El movimiento real parte del capital existente, es decir, el movimiento real denota la producción capitalista desarrollada, que parte de su propia base y la presupone. El proceso de reproducción y la predisposición a la crisis que se desarrolla en él se desarrollan, por lo tanto, solo se describen parcialmente bajo este título y requieren una mayor elaboración en el capítulo sobre “*Capital y ganancia*”» (TSV2, p. 513).

Marx pospuso constantemente la escritura de su relato sobre la competencia y el crédito, pero los esbozos de su análisis se pueden encontrar dispersos a través de sus escritos. En todas las discusiones concretas de Marx sobre la crisis, la crisis general surge cuando se generaliza una crisis de sobreproducción en una rama de la producción, de modo que la crisis de sobreproducción se extiende incluso a aquellos productores que «no habían producido en exceso en sus propias esferas» (TSV2, p. 523). Sobre esta base, «se puede comprender cómo la sobreproducción en estos pocos artículos, pero principales, provoca una sobreproducción más o menos general —*relativa*— en todo el mercado» (TSV2, p. 523).¹⁴

Marx reconoce que la sobreproducción general siempre está asociada a la desproporcionalidad. «En tiempos de sobreproducción general, la sobreproducción en algunas esferas no es siempre más que el *resultado*, la consecuencia, de la sobreproducción de los principales artículos de comercio; [es] siempre solo *relativa*, es decir, sobreproducción, porque la sobreproducción existe en otras esferas» (TSV2, p. 529). La sobreproducción universal es imposible, en ausencia de desproporcionalidades, porque «la sobreproducción universal es producción proporcional». Si se mantuvieran todas las relaciones de proporcionalidad, «no habría sobreproducción, sino solo un desarrollo mayor de lo habitual de las fuerzas productivas en todas las esferas de la producción» (TSV2, p. 530).

Este desarrollo desigual no es un rasgo contingente y accidental del modo de producción capitalista, sino que es esencial para él. «Sin embargo, dado que la producción capitalista no puede permitirse rienda suelta solo en ciertas esferas, bajo

14. He repasado con gran detalle los escritos de Marx sobre la crisis, y particularmente la relación entre las teorías del subconsumo, sobreproducción, desproporción y caída de la tasa de ganancia en mi libro *Marx's Theory of Crisis*. No trataré estos temas aquí.

ciertas condiciones, no podría haber producción capitalista en absoluto si tuviera que desarrollarse *simultánea* y uniformemente en todas las esferas» (TSV2, p. 532).

Al mismo tiempo, la desproporcionalidad, como hemos visto, es la forma normal de la acumulación capitalista y, por lo tanto, no conduce necesariamente a una crisis general. Siempre que las pérdidas puedan ser absorbidas, la acumulación puede ser sostenida a pesar de la persistencia de la sobreproducción y la desproporcionalidad. En general, esperaríamos que este fuera el caso, cuanto mayor sea la tasa de ganancia. Por el contrario, una caída en la tasa de ganancia hará que el sistema sea mucho más vulnerable a una crisis general, y de hecho, Marx, en sus discusiones sobre tales crisis, prestó especial atención a la caída de la tasa de ganancia a medida que la crisis se avecina.¹⁵

La crisis proporciona un mecanismo por el cual los capitales más viejos y pequeños son expulsados, y por lo tanto por el cual se hace sentir la tendencia histórica a la concentración y centralización del capital. «La compensación de una caída en la tasa de ganancia por un aumento en la masa de ganancia solo se aplica a los grandes capitalistas firmemente situados. El nuevo capital adicional que opera de forma independiente no goza de ninguna de estas condiciones compensatorias. Todavía tiene que ganarlos, y así es como una caída en la tasa de ganancia provoca una lucha competitiva entre los capitalistas, y no al revés» (CIII, p. 251). Esta lucha competitiva es inicialmente el resultado de las adiciones a la capacidad productiva a medida que los capitalistas introducen nuevos métodos de producción. La creciente demanda de fuerza de trabajo significa que «la lucha competitiva va acompañada de un aumento temporal de los salarios y de la consiguiente caída temporal de la tasa de ganancia», mientras que la masa

15. Debemos distinguir esta caída cíclica de la tasa de ganancia de la secular «Ley del descenso tendencial de la tasa de ganancia».

creciente de mercancías lanzadas al mercado conduce a una caída de su precio, que a su vez conduce a una caída de la tasa de ganancia» (CIII, p. 251).

La crisis aparece como una intensificación de la lucha competitiva en la que fracasan los capitales más débiles o más expuestos. Detrás de la intensificación de la competencia, Marx ha identificado la caída de la tasa de ganancia, que es el resultado inmediato del aumento de los salarios y de la caída de los precios. Sin embargo, la crisis no es más el resultado del aumento de los salarios que de la lucha competitiva que ese aumento ha desencadenado. El aumento de los salarios es el resultado de la sobreacumulación de capital, que a su vez es promovida por la lucha competitiva entre los capitalistas, e intensificada por la concentración y el desarrollo desigual del capital. Esto plantea una vez más el problema de la sobreproducción general, cuya necesidad de una disminución de la tasa de ganancia se explica por el hecho de que «debe producirse continuamente una ruptura entre las dimensiones limitadas del consumo bajo el capitalismo y una producción que tiende siempre a superar esta barrera inmanente» (CIII, p. 251).

Marx nunca logró establecer la necesidad teórica de la crisis general.¹⁶ Aun así, parece haber perdido interés en la cuestión de las crisis como algo más que una curiosidad teórica después de que la crisis de 1857 no tuviera las consecuencias esperadas. Por otra parte, la crisis general no es más que la manifestación más brusca de la contradicción fundamental de la acumulación capitalista que se manifiesta en las crisis parciales y en la lucha competitiva cotidiana entre los capitalistas, y que subyace a la ley más importante del desarrollo del capitalismo, la ley general de la acumulación capitalista

16. Tampoco tuvo éxito en la explicación de la periodicidad del ciclo, que trató de vincular con la rotación del capital fijo, la cual no discuto aquí.

—ley que es la culminación del primer tomo de *El Capital*—. Y eso no define la necesidad de la crisis, sino la necesidad de la lucha de clases, así como la inevitabilidad de su resultado final.

CONCLUSIÓN

Hace más de ciento veinticinco años, Marx publicó el primer volumen de su crítica de la economía política, *El Capital*, no con la expectativa de ser aclamado por los académicos, y mucho menos con la expectativa de ganar el premio Nobel de economía, sino con la expectativa de que habría proporcionado al movimiento obrero un arma en su lucha por la liberación. En efecto, los académicos miraron, si es que miraban, la obra de Marx con condescendencia, considerando un elogio el hecho de llamarlo el último de los economistas clásicos, mientras la economía política cambiaba el color de su piel y se llamaba a sí misma «economía». De hecho, la obra de Marx inspiró al movimiento obrero, no tanto en la ortodoxia de sus ideólogos, como en la lectura de las divulgaciones y de los textos originales de miles de trabajadores comunes. Ni el fracaso de la clase obrera en haber derrocado al capitalismo e instalado en su lugar una sociedad más humana, ni el abuso de la autoridad del nombre de Marx por parte de los regímenes autoritarios, socavan de ninguna manera la validez intelectual del análisis de Marx sobre la forma y la dinámica del modo de producción capitalista, que es tan relevante hoy como lo fue cuando se escribió por primera vez. Puede que la obra de Marx no tenga el poder de cambiar el mundo, pero al menos nos da el poder de entenderlo.

La teoría marxista de la sobreacumulación y la crisis

En este artículo pretendo contrastar las teorías de la crisis basadas en la caída de la tasa de ganancia de la década de 1970 con las propuestas subconsumistas de la tradición marxista ortodoxa. El argumento central es que, al rechazar las teorías subconsumistas tradicionales de la crisis, el marxismo contemporáneo ha lanzado al bebé junto al agua del barreño, dando lugar a consecuencias teóricas y políticas desafortunadas.

Defiendo que una crítica más adecuada del subconsumismo tradicional no conduciría a una teoría de la caída de la tasa de ganancia, sino a una teoría de la crisis basada en la desproporcionalidad, la cual sigue a la teoría tradicional al entender las crisis no como acontecimientos de época, sino como expresiones de las tendencias permanentes de la acumulación capitalista.

El trasfondo del documento es mi reciente libro, *Keynesianism, Monetarism and the Crisis of the State* (Clarke, 1988a), en el que analizo el desarrollo del capitalismo sobre la base de una versión de la teoría de la sobreacumulación y la crisis que aquí se propone. Sin embargo, en el libro esta teoría se desarrolla en relación con el análisis histórico, sin hacer referencia ni a los debates tradicionales ni a los contemporáneos. El propósito de este trabajo es extraer el contenido teórico de tales debates como base de una reevaluación de la tradición marxista. La cuestión es de la máxima importancia, ya que los antiguos marxistas, tanto del Este como del Oeste, vuelven a ser víctimas de la ilusión reformista de que los aspectos negativos del capitalismo pueden separarse de los positivos, que el dinamismo del capitalismo puede separarse de sus tendencias a la crisis, que la prosperidad capitalista puede separarse de la pauperización capitalista...

LA TEORÍA MARXISTA CONTEMPORÁNEA DE LA CRISIS

La teoría marxista de la crisis se distingue de las teorías burguesas, en primer lugar, en que se ocupa de la necesidad de la crisis, con el fin de establecer que la estabilización permanente del capitalismo y la mejora de la lucha de clases, en las que el reformismo deposita sus esperanzas, son imposibles. Demostrar que las crisis son posibles y que pueden deberse a toda una serie de causas es un ejercicio relativamente trivial. Demostrar que son necesarias es una tarea mucho más difícil.

En la década de 1970 se desarrollaron diversas teorías marxistas sobre la crisis. Por un lado, había teorías que explicaban la crisis en términos del impacto de la lucha de clases sobre la tasa de ganancia, neoricardianos centrados en la lucha salarial (Glyn y Sutcliffe, 1972; Boddy y Crotty, 1975), teóricos del proceso de trabajo centrados en la lucha por la producción (Bell, 1977). Por otra parte, había teorías que explicaban la crisis en términos de la «ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia», ya fuera directamente, como resultado del aumento de la composición orgánica del capital (Mattick, 1969; Yaffe, 1972; Cogoy, 1972, 1973a, 1973b), o indirectamente, como resultado del agotamiento del ejército de reserva de mano de obra (Itoh, 1980, 1988).¹

Todas estas teorías, a pesar de sus diferencias, se basaban en el rechazo de los planteamientos que veían en los obstáculos a la realización del valor el origen de las crisis, los cuales estaban asociados al subconsumismo que había dominado la tradición marxista ortodoxa. Políticamente, las razones de este rechazo eran claras: el subconsumismo se había asociado

1. Algunos autores adoptaron varias teorías, correspondientes a distintas etapas del desarrollo del capitalismo (por ejemplo, M. AGLIETTA, 1979; E.O. WRIGHT, 1977).

a una política reformista keynesiana, que pretendía superar las tendencias a la crisis de la acumulación mediante la intervención a nivel de la distribución y el intercambio, dejando intactas las relaciones sociales de la producción capitalista. Teóricamente, esto llevó a insistir en que la necesidad de la crisis no podía situarse en el nivel de la distribución o el intercambio, sino que tenía que basarse en las «condiciones generales de la producción capitalista» (Marx, *Teorías de la plusvalía*, II, p. 515).

Esta insistencia en la primacía de la producción tendía a basarse implícitamente en un materialismo mecánico, que insistía en que el proceso inmediato de producción era en cierto sentido más «real» que las relaciones de distribución o intercambio, un materialismo que era el reflejo filosófico de una concepción estrecha de la lucha de clases en la que los hijos del trabajo con sus endurecidas manos eran los guerreros de clase privilegiados, una concepción que podría haber reflejado la realidad de las luchas de base de los años 60 y principios de los 70, pero que ya estaba quedando desfasada a mediados de los 70.² La implicación de este *productivismo* en la teoría de la crisis fue resultado de entender que la fuente de la crisis no podía deberse a los problemas a los que se enfrentaba la realización del plusvalor, sino que tenía que estar enraizada en las condiciones de producción del plusvalor. En otras palabras, mientras que para la tradición marxista ortodoxa una caída de la tasa de ganancia era la consecuencia de una crisis de realización, para las teorías de los años 70 la caída de la tasa de ganancia era la causa de la crisis. Las teorías diferían en cuanto a la causa precisa de la caída de la tasa de ganancia, pero había un amplio acuerdo en que la tendencia a la crisis residía de algún modo en una tendencia a la caída de la tasa de ganancia.

2. He tratado este tema en relación con la teoría del valor en: CLARKE, 1980.

En correspondencia con este énfasis en la producción de plusvalor, y el enfoque en la caída de la tasa de ganancia, la teoría de la crisis se formuló a nivel del capital en general, en abstracción de cualquier problema de realización, los cuales se reconoce que podrían ser una posible fuente de crisis, pero no podrían explicar la necesidad de la crisis pues son resultados contingentes del mercado. Esto a su vez implicaba, explícita o implícitamente, que las teorías se formularan en términos de modelos de equilibrio general, no en la creencia de que tales modelos describen una tendencia real, sino sobre la base de que la fuente de las crisis tiene que ser descubierta en las condiciones de la producción capitalista, en abstracción de cualquier desequilibrio de mercado que pudiera surgir de manera contingente..

Aunque los debates en torno a la teoría de la crisis alcanzaron un alto nivel de sofisticación teórica, el marco teórico en el que se desarrollaron resultó teórica y políticamente estéril. Las teorías de la crisis que surgieron no trataban de abarcar las tendencias históricas de la acumulación capitalista, sino de producir una prueba formal y abstracta de la inevitabilidad última de la crisis. Para los teóricos de la caída de la tasa de ganancia, esta inevitabilidad estaba inscrita en la tecnología de la producción capitalista. Para los teóricos neoricardianos derivada de la inevitabilidad de la lucha de clases.

En ambos casos, la *prueba* de la inevitabilidad de la crisis dependía de supuestos más o menos arbitrarios, de modo que la tendencia a la crisis seguía siendo una posibilidad formal y abstracta que no tenía ninguna relevancia para la realidad cotidiana de la lucha de clases ni para el desarrollo histórico del modo de producción capitalista. Además, para todas estas teorías la resolución de la crisis era una cuestión sencilla, pues la moderación salarial y la transformación de las prácticas laborales proporcionaban los medios para restaurar la tasa de ganancia y, por tanto, sentaba las condiciones para

una nueva acumulación. En consecuencia, la crítica marxista del reformismo siguió siendo formal y abstracta, reforzando en lugar de superando el aislamiento sectario de la izquierda revolucionaria, ya que la sofisticación teórica de su teoría de la crisis solo era igualada por su irrelevancia política.

La mayor parte de las críticas a las teorías de la caída de la tasa de ganancia se centran en la cuestión de si existe o no una tendencia inherente a la caída de la tasa de ganancia. Sin embargo, esta cuestión, aunque teóricamente importante, no viene al caso. La cuestión más importante es qué relación tiene dicha tendencia con la teoría de la crisis. Lo cierto es que la caída de la tasa de ganancia no es condición necesaria ni suficiente para que se produzca una crisis. Para las teorías tradicionales del subconsumo y la desproporcionalidad de la crisis, la caída de la tasa de ganancia es un resultado y no una causa de la crisis. Que la caída de la tasa de ganancia no es una condición suficiente para la crisis era un lugar común en la tradición marxista, pero parece haber sido menos reconocido en los debates contemporáneos. Para aclarar este punto vale la pena volver a los argumentos tradicionales.

LA CAÍDA DE LA TASA DE GANANCIA EN LA TRADICIÓN MARXISTA

La concepción tradicional de la ley de la tendencia al descenso de la tasa de ganancia era que esta ley describía una tendencia secular a largo plazo de la acumulación, pero no podía proporcionar la base de una teoría de la crisis. La razón era simple. Una crisis representa una ruptura en el proceso de reproducción del capital, ya que el capital se retira de la circulación y se inmoviliza en forma de dinero. La mera caída de la tasa de ganancia no es condición suficiente para la retirada del capital de la circulación, ya que seguirá mereciendo la pena invertir mientras existan oportunidades de

inversión que ofrezcan la perspectiva de una tasa de ganancia positiva. La opinión generalizada era que esto implicaba que la condición para una crisis no es una caída de la tasa de ganancia, sino una caída de la masa de ganancia.³ Sin embargo, la tendencia al descenso de la tasa de ganancia no está asociada a una caída, sino a un aumento de la masa de ganancia, la tasa de ganancia cae solo porque la composición orgánica del capital aumenta más rápidamente que la tasa de explotación.

La existencia de una tasa positiva de ganancia, y por tanto de una masa creciente de ganancia, está garantizada por las condiciones de la producción capitalista, que presupone el desarrollo de las fuerzas y relaciones de producción que garantiza la posibilidad de producción de plusvalor. La implicación inmediata es que las condiciones de la crisis no pueden descubrirse en las condiciones del proceso inmediato de producción, sino solo en el proceso de reproducción capitalista en su conjunto, la unidad contradictoria de sus diversos momentos. La fuente de la crisis no está ni en la anarquía del mercado ni en el proceso inmediato de producción, sino en la relación entre ambos, en el «proceso de circulación que es en sí mismo también un proceso de reproducción» (*Teorías de la plusvalía*, II, 513. Cf. C.f. *El Capital*, III, p. 351-2; *Grundrisse*, p. 410-11). Más concretamente, para Marx, como para toda la tradición marxista ortodoxa, la fuente de la crisis residía en la contradicción entre la tendencia capitalista a desarrollar ilimitadamente las fuerzas productivas, por un lado, y la tendencia a restringir el poder de consumo de la masa de la población, por otro, contradicción que sustenta la teoría ortodoxa del subconsumo —o, más exactamente,

3. Esta creencia errónea se basaba en una confusión entre la «tasa marginal de ganancia», que corresponde al capital social total y es negativa si disminuye la masa de plusvalor, y la tasa de ganancia que se apropia el capital marginal, la cual sigue siendo positiva mientras existan posibilidades de inversión rentable.

de la superproducción— de la crisis.⁴ La caída de la tasa de ganancia no es la causa de la crisis, es su expresión, la expresión de la incapacidad del capital para realizar la masa de plusvalor que ha producido.

Por otra parte, Marx describió la ley de la tendencia al descenso de la tasa de ganancia como «la ley más importante de la economía política moderna» (*Grundrisse*, p. 748), «en torno a cuya solución gira toda la economía política desde Adam Smith» (*El Capital*, III, p. 319), y se refirió con frecuencia a las crisis como un medio por el cual la devaluación del capital podría restaurar la tasa de ganancia. También habló de las crisis como parte de su discusión de la ley de la tendencia a la baja de la tasa de ganancia tanto en los *Grundrisse* como en el volumen III de *El Capital*. Esto ha llevado a una serie de comentaristas a argumentar que Marx sostuvo, ya sea simultáneamente (Tugan-Baranowsky) o sucesivamente (Itoh), tanto una teoría subconsumista como una teoría de la caída de la tasa de ganancia de la crisis, una interpretación que no puede rechazarse de plano.

Marx vio claramente que la caída de la tasa de ganancia no era una condición suficiente para la crisis. Así, sus discusiones sobre las crisis asociadas a la caída de la tasa de ganancia se basan en una caída de la masa —y no solo de la tasa— de ganancia. El argumento de los *Grundrisse* es confuso porque Marx pareció haber creído que una caída de la tasa de ganancia podría conducir a una caída de la masa de ganancia. El argumento en *El Capital* es mucho más claro, donde la discusión de las crisis se basa en la sobreacumulación absoluta de capital, en la que una caída en la masa de plusvalor implica que «no podría emplearse más capital adicional para los fines de la producción capitalista» (*El Capital*, III, p. 360-1).

4. Las citas pertinentes son innumerables, y los comentaristas tradicionales, unánimes. Para dos exposiciones por lo demás muy contrastadas, véanse Sweezy, 1946, pp. 173-8, Rosdolsky, 1977, parte VII.

Esta circunstancia no puede producirse como consecuencia del aumento de la composición orgánica del capital, sino únicamente por la caída de la tasa de explotación que resulta del agotamiento del ejército de reserva. La consiguiente caída brusca y repentina de la tasa de ganancia desencadenaría una lucha competitiva, precipitando una cadena de quiebras que culminaría en una crisis general. Sin embargo, Marx deja muy claro que se trata de una discusión de un caso puramente hipotético, basado en «las suposiciones más extremas que se puedan hacer» (*ibid.*, p. 364), y que entra en conflicto con su caracterización anterior de las tendencias históricas de la acumulación, que son crear una «población trabajadora creciente e incluso excesiva disponible para la explotación» y «una masa absoluta creciente de ganancia» (*ibid.*, p. 325), de modo que «no hay nada es más absurdo que explicar la caída de la tasa de ganancia por un aumento de los salarios» (*ibid.*, p. 347).

Este caso excepcional sirvió de base a una teoría de la crisis basada en la «sobrecumulación con respecto a la fuerza de trabajo» de Preiser (1924), que vinculó al argumento de la ley de la tendencia al descenso de la tasa de ganancia.⁵ Si la introducción de métodos de producción ahorradores de trabajo, que implican un aumento de la composición orgánica del capital, amenazara con provocar una caída de la tasa de ganancia, los capitalistas seguirían utilizando los métodos de producción existentes y la demanda de fuerza de trabajo aumentaría al mismo ritmo que la acumulación de capital. Si ésta fuera superior a la tasa de crecimiento de la población activa, el ejército de reserva acabaría por agotarse, los salarios aumentarían y caería primero la tasa y después la masa de las ganancias.

5. La teoría también fue propuesta en los años 30 por Strachey (1935) y Dobb (1937) en Gran Bretaña y por Uno (1980) en Japón. Más recientemente, Itoh (1988) ha profundizado en ella. La he criticado con más detalle en Clarke (1989).

El problema con esta teoría, aparte del hecho de que, como señaló Marx, está en desacuerdo con las tendencias más fundamentales de la acumulación capitalista, es que no está nada claro por qué incluso una caída en la masa de ganancia debería necesariamente provocar una crisis, en lugar de un ajuste más o menos suave a una tasa de ganancia más baja. Así, cuando Marx consideró el efecto de un aumento cíclico de los salarios, en contra de la tendencia secular a la pauperización relativa, en su análisis sobre la ley general de la acumulación en el tomo I de *El Capital*, no planteó siquiera que tal aumento diese lugar a una crisis, dejando claro que la caída de la tasa de ganancia «nunca puede alcanzar el punto en el que amenazaría al propio sistema» (*El Capital*, I, p. 619).

Esto no quiere decir que una caída de la tasa de ganancia no pueda conducir a una crisis, sino solo que tal caída no puede explicar la necesidad de dicha crisis. Si se produce una crisis no es por la caída de la tasa de ganancia, sino por la incapacidad del sistema para ajustarse a las cambiantes condiciones de producción, de las que la caída de la tasa de ganancia es la expresión cuantitativa. Por eso, en general, cuando los teóricos de la caída de la tasa de ganancia exponen su teoría de la crisis, consiste esencialmente en una teoría de la desproporcionalidad. Las versiones keynesianas de esta teoría se centran en la desproporcionalidad entre consumo e inversión dentro de una teoría keynesiana del ciclo de inversión, con la «trampa de la liquidez» que impide un ajuste a una tasa de ganancia más baja (Mage, 1963; Mandel, 1968). Las versiones hayekianas hacen hincapié en las desproporcionalidades entre los sectores I y II, se intensifican por la expansión injustificada del crédito (Mattick, 1969; Aglietta, 1979; Itoh, 1988; Clarke, 1988b, 1989). La crisis se explica entonces en términos de una ruptura del sistema crediticio cuando la expansión del crédito alcanza sus límites. Así, en realidad, la explicación de la necesidad de la crisis no reside en la caída

de la tasa de ganancia, sino en una teoría cuasi keynesiana o cuasi hayekiana del crédito, según la cual la expansión del crédito sostiene o amplifica las desproporcionalidades que no han sido corregidas por el mercado. Sin embargo, una caída de la tasa de ganancia, o un cambio en la composición orgánica del capital, no es condición necesaria ni suficiente para una crisis de desproporcionalidad de este tipo. De hecho, centrarse en la tasa de ganancia desvía la atención del verdadero problema al que se enfrentan tales teorías, que es el de explicar por qué estas desproporcionalidades no son corregidas por el mercado, y por qué la regulación adecuada del crédito no puede evitar la tendencia a la crisis. Para explicar esto, sin embargo, tendrían que proporcionar una teoría de la competencia y del crédito, en lugar de limitarse a tomarlas prestadas de los economistas burgueses.

Marx consideraba ciertamente importante la ley de la tendencia al descenso de la tasa de ganancia. Pero a lo largo de toda su obra se interpreta, no como una teoría de la crisis, sino como una ley secular, cuya importancia radica en que intensifica las contradicciones inherentes al modo de producción capitalista, entre el desarrollo de las fuerzas productivas expresado en la concentración y centralización del capital, y la pauperización relativa de la masa de la población, expresada en la descualificación de la mano de obra y el aumento del ejército de reserva. Esto se debe en parte a que una caída de la tasa de ganancia intensifica la presión competitiva, empujando a los capitales más débiles a la bancarrota, pero fundamentalmente se debe a que una caída de la tasa de ganancia es «idéntica en significado» (*Grundrisse*, p. 749) al desarrollo de las fuerzas productivas, a la disminución de la proporción de capital invertido en salarios y a la creciente escala de la producción capitalista. Así pues, no hay incoherencia entre la importancia que Marx concede a la ley secular de la tendencia al descenso de la tasa de ganancia y su adhesión a una teoría de la crisis basada en la

sobreproducción, ya que esta última no es más que el «desarrollo de las contradicciones internas de la ley» (*El capital*, III, p. 349-55).

LA TEORÍA DE LA CRISIS EN LA TRADICIÓN MARXISTA

No cabe duda de que la teoría marxista tradicional de la crisis era subconsumista, en el sentido amplio del término. Sin embargo, la mayoría de los marxistas siguieron a Engels al distinguir claramente la teoría marxista de la sobreproducción del crudo subconsumismo de Dühring y Lassalle, basado en la ley de hierro de los salarios. En la biblia del marxismo ortodoxo, el *Anti-Dühring*, Engels sostenía que el subconsumo es un «fenómeno milenario», mientras que las crisis solo surgen en el modo de producción capitalista. Así pues, el subconsumo es «una condición previa de las crisis y desempeña en ellas un papel reconocido desde hace mucho tiempo. Pero nos dice tan poco de por qué las crisis existen hoy como de por qué no existían antes» (394). La fuente de la crisis no era la pobreza absoluta de las masas, sino la relación dinámica entre el desarrollo de las fuerzas productivas y el crecimiento del consumo, basada en la forma contradictoria de la producción capitalista, que llevaba a la acumulación a correr constantemente por delante del crecimiento de la demanda de medios de consumo.

Los marxistas subrayaron repetidamente, contra los subconsumistas desde Sismondi hasta los populistas rusos, que la producción capitalista crea su propio mercado, pero creían que esto no resolvía el problema de la realización, sino que lo elevaba a un nivel superior: la tendencia del capital a disminuir constantemente la parte del capital pagada en salarios implica que tiene que correr cada vez más deprisa para no detenerse.

Esta teoría de la crisis tenía dos grandes méritos, de los que han carecido nuestras teorías contemporáneas. En primer lugar, no se basaba en la abstracción hipotética de modelos formales, sino que estaba arraigada en las tendencias históricas de la acumulación capitalista descritas por Marx en el volumen I de *El Capital* y resumidas en la ley general de la acumulación capitalista, que expresaba la contradicción entre la tendencia del capital a desarrollar las fuerzas productivas sin límites, por un lado, y la tendencia a restringir el poder de consumo de la masa de la población, desplazando el trabajo vivo, forzando a la baja el valor de la fuerza de trabajo y ampliando el ejército de reserva del trabajo, por otro. En segundo lugar, esto significaba que tenía una concepción de la crisis no como un acontecimiento de época, que marca una ruptura en el curso *normal* de la acumulación, sino como una tendencia que es permanentemente inherente al proceso de acumulación de capital, como un aspecto siempre presente de la lucha de clases, lo que daba a la teoría una relevancia política inmediata y cotidiana (esto no significaba que se aplicase necesariamente como una fuerza revolucionaria —basta comparar a Kautsky y Rosa Luxemburgo—).

La teoría de la crisis no sirvió, como sostenían Bernstein y los críticos posteriores, como base de una visión catastrofista de la revolución, sino como explicación de la permanencia de la lucha de clases. La crisis en sí no marcaba la ruptura de un patrón normal de acumulación, sino solo la manifestación más dramática de las tendencias permanentemente contradictorias de la acumulación. Si tenía que haber una *crisis* final, ésta no era una ruptura, sino solo la culminación del proceso histórico.

La debilidad de esta teoría reside, sin duda, en sus tendencias subconsumistas. No es necesario repetir aquí todos los argumentos contra el subconsumismo. El argumento más importante para los fines actuales es que el subconsumismo

se basa en la abstracción del consumo del proceso de reproducción del capital en su conjunto, viendo en el consumo final el propósito último de la producción capitalista, y la única base segura para la realización de la plusvalor. Cuando consideramos el consumo en el contexto de la reproducción del capital, queda claro que no existe dicho «consumo final». La producción y el consumo no son idénticos, como implicaba la ley de Say, ni están separados el uno del otro, como creería un tosco subconsumista, sino que son «momentos de un mismo proceso», «partes de una totalidad, distinciones dentro de una unidad» (*Grundrisse*, p. 94, p. 99). Este fue esencialmente el argumento utilizado por Tugan-Baranowsky, al descartar el subconsumismo sobre la base de los esquemas de reproducción de Marx, y que posteriormente se ha convertido en un lugar común del marxismo contemporáneo, ya sea basado en los esquemas de reproducción o en versiones burguesas de la teoría del equilibrio general.

La creencia de que el subconsumismo constituía un defecto fatal de la teoría ortodoxa descansa en la creencia de que el subconsumo y la sobreproducción son «caras opuestas de la misma moneda» (Sweezy, 1946, p. 183), de modo que la segunda cae con la primera. Sin embargo, la complementariedad de las dos teorías solo aparece sobre la base de la abstracción forzada de la producción con respecto al consumo. En el marco de la reproducción del capital en su conjunto, tal simetría desaparece. Mientras que la teoría del subconsumo se debilita como base de una teoría de la necesidad de la crisis, la teoría de la sobreproducción, basada en la tendencia capitalista a desarrollar las fuerzas productivas sin tener en cuenta los límites del mercado, se generaliza, como tendencia desigual inherente a todas las ramas de la producción, y por tanto como base de una tendencia necesaria no al subconsumo, sino a la desproporción. El rechazo del subconsumismo debería llevarnos no a un enfoque unilateral de

la producción, sino a una teoría de la desproporcionalidad basada en el desarrollo desigual de las distintas ramas de la producción.

COMPETENCIA, LA ANARQUÍA DEL MERCADO Y LA TEORÍA DE LA CRISIS DE DESPROPORCIONALIDAD

Las teorías de la desproporcionalidad de la crisis han tendido a ser rechazadas por los socialistas revolucionarios, principalmente por sus estrechas asociaciones reformistas. El origen de la teoría de la desproporcionalidad fue la crítica de Tugan-Baranowsky de 1893 al subconsumismo sobre la base de los esquemas de reproducción de Marx, que supuestamente demostraban que las desproporcionalidades eran la única fuente posible de crisis, y que tales crisis no eran necesarias sino contingentes, surgidas de la ignorancia de los capitalistas en cuanto al futuro desarrollo del mercado, e intensificadas por la expansión del crédito que sostenía la expansión desproporcionada de la producción. Este argumento fue aprovechado por el ala reformista de la socialdemocracia como argumento a favor de reformas que superarían la anarquía del mercado mediante la coordinación centralizada de la producción capitalista.⁶

La respuesta ortodoxa a Tugan consistió esencialmente en argumentar que en el caso de la relación entre producción y consumo la desproporcionalidad no era contingente sino necesaria, el uso formalista de Tugan de los esquemas de reproducción haciendo abstracción de las relaciones sociales y las tendencias históricas de la producción capitalista que subyacían a la inevitable tendencia a la sobreproducción.

6. Teóricamente, su influencia más importante fue el desarrollo de la teoría del ciclo económico, de la que Hilferding y Spiethof desarrollaron variantes marxistas, y Schumpeter y Hayek variantes burguesas.

Esta respuesta se apoya claramente en el estatus especial atribuido al consumo *final*. Sin embargo, el reconocimiento de que la desproporción entre producción y consumo no tiene un estatus especial, no implica el rechazo de la crítica ortodoxa de Tugan, sino su generalización. La tendencia del capital a expandir la producción sin tener en cuenta los límites del mercado subyace a la necesaria tendencia a la desproporcionalidad y, por tanto, a la necesidad de la crisis como medio para rectificar tales desproporcionalidades. La clave de la teoría tradicional de la crisis no reside en la tendencia al subconsumo, sino en la tendencia a la sobreproducción. Para evaluar esta teoría tenemos que abordar una cuestión que en gran medida se daba por sentada en los textos tradicionales: ¿cuál es el fundamento de la tendencia a la sobreproducción?

Para la mayoría de los marxistas ortodoxos, la tendencia a la sobreproducción se explicaba por el ansia ciega e insaciable de ganancia del capitalista, que impulsa constantemente la producción más allá de los límites del mercado. Sin embargo, si nos centramos en la subjetividad del capitalista, este afán de ganancia parece irracional. Si la perspectiva de la ganancia es el acicate de la expansión de la producción, la anticipación de la pérdida en caso de sobreproducción debería igualmente frenar la ambición del capitalista.

La implicación parecería ser que la tendencia a la sobreproducción no tiene fundamento objetivo, sino que descansa en la irracionalidad subjetiva del capitalista, y solo puede ser el resultado de los factores subjetivos de la temeridad o la ignorancia, que es la conclusión a la que llegan los economistas burgueses. El capitalista racional anticipará la presión competitiva que resultará de la sobreproducción, y se retirará a una rama de producción más rentable, de modo que la oferta en cada rama de producción se ajuste a la demanda: el papel funcional del mercado en el capitalismo es

precisamente eliminar las desproporciones emergentes. Si surgen crisis solo puede ser por la existencia de barreras al buen funcionamiento del mercado.

Muchos marxistas han seguido esta lógica y han intentado explicar la irracionalidad subjetiva de los capitalistas que culmina en la tendencia a la crisis. Así, Dobb (1925) explicó originalmente la sobreproducción en términos marshallianos, como expresión de una ola colectiva de optimismo. También puede explicarse en términos keynesianos, como basada en expectativas erróneas, o en términos schumpeterianos, como inducida por las oportunidades de ganancia extraordinaria que ofrecen las innovaciones, o en términos hayekianos, como inducida por una expansión injustificada del crédito.

Pero para todas estas teorías la fuente de inestabilidad no es la irracionalidad objetiva del capitalismo, sino la irracionalidad subjetiva de los capitalistas, que se ven inducidos por un aumento temporal de las ganancias previstas a expandir la producción mucho más allá de los límites del mercado, y la irresponsabilidad de las autoridades monetarias, que expanden el crédito y sostienen así esa sobreproducción hasta el punto de crisis. Aunque tal irracionalidad subjetiva es ciertamente una posible fuente de crisis, no proporciona ningún fundamento objetivo o necesario para la tendencia a la sobreproducción.

El error de estas explicaciones es buscar en la motivación subjetiva del capitalista, y no en las relaciones sociales objetivas de la producción y apropiación del plusvalor, la clave de la tendencia a la sobreproducción. Detrás de este error se esconde la incapacidad de penetrar en el fetichismo de la mercancía para desarrollar un análisis adecuado de la competencia capitalista como momento de la reproducción de las relaciones sociales de producción capitalistas.

El análisis burgués de la competencia es formal, idealista, circular e internamente contradictorio. Para el economista burgués el capitalista es un mero árbitro que mueve el capital instantáneamente entre las ramas de producción para asegurar la uniformidad de los precios y de las condiciones de producción dentro de las ramas de producción, amén de la uniformidad de la tasa de ganancia entre las ramas de producción, necesaria para establecer un equilibrio. El análisis es formal porque se abstrae totalmente de las relaciones sociales en las que tiene lugar la competencia. Es idealista porque la competencia es un proceso intelectual de toma de decisiones racionales. Es circular porque presupone un conocimiento (expectativas) que anticipa el resultado del proceso cuyo curso determina. Y es contradictorio porque las oportunidades de ganancia solo surgen en la medida en que el mercado no logra establecer un equilibrio, de modo que la supuesta tendencia al equilibrio extingue a los agentes cuya actividad empresarial sustenta dicha tendencia.

Los intentos burgueses de desarrollar teorías más sistemáticas del desequilibrio de la competencia han socavado la fe ingenua de sus predecesores en la unicidad y la estabilidad del equilibrio, sin dejar de ser formalistas, al seguir viendo la competencia en abstracción del proceso social de producción y apropiación del plusvalor, de modo que sus supuestos subyacentes siguen siendo idealistas, al relacionarse con el «conocimiento» y las «expectativas» de los sujetos que intercambian, y no con las relaciones sociales de producción de las que esos sujetos son los agentes. Al carecer de tal fundamento objetivo, estos supuestos subyacentes siguen siendo puramente arbitrarios.⁷

Los intentos de localizar la fuente de las tendencias a la crisis de la acumulación en las barreras a la competencia que presentan los poderes monopolísticos, como en la tradición

7. Se estudia desde una perspectiva marxista en WALKER, 1988.

estancacionista que desciende de Kalecki, o por la inmovilidad del capital fijo (Weeks, 1979, 1981) proporcionan una crítica más radical de la teoría burguesa de la competencia al localizar estas barreras en características objetivas de la producción capitalista, y no meramente en la subjetividad de los capitalistas. Sin embargo, estas teorías siguen estando dentro del marco de la teoría burguesa de la competencia al tomar la competencia perfecta como vara de medir, así como al seguir concibiendo las crisis como resultados esencialmente contingentes del fracaso en la realización de la racionalidad del mercado.

La implicación de todas estas teorías es que las reformas en la esfera del intercambio, ya sea para restaurar las condiciones de la competencia perfecta eliminando los poderes monopolísticos y/o facilitando la movilidad del capital, o para introducir «modos de regulación» alternativos o «estructuras sociales de acumulación» que garanticen la proporcionalidad, evitarán la amenaza de la crisis. Esto se debe a que estas teorías recurren a la irracionalidad subjetiva o a la contingencia histórica o institucional, en lugar de explicar la necesidad de la crisis como expresión directa de la forma contradictoria de las relaciones sociales de producción capitalista.

LA COMPETENCIA CAPITALISTA Y EL FETICHISMO DE LA MERCANCÍA

La teoría burguesa de la competencia atribuye a sus agentes unos conocimientos y una previsión que no pueden tener, de modo que en realidad son incapaces de desempeñar adecuadamente las funciones que les han sido asignadas. Este es el origen de la anarquía del mercado, pero no es el defecto fatal de la teoría burguesa del mercado. Mucho más fundamentalmente, la teoría burguesa del mercado es una teoría de una institución social que sencillamente no existe.

El mercado, tal y como se representa en la teoría burguesa de la competencia, es un producto de la imaginación burguesa. No solo no existen los conocimientos necesarios, sino que tampoco existen las funciones de sus agentes ni las relaciones sociales en las que se supone que entran. En tales circunstancias, ningún tipo de conocimiento y previsión puede permitir que la institución funcione a la perfección.

Los agentes de la competencia capitalista no son sujetos individuales que se dedican a comprar y vender mercancías con el fin de obtener una ganancia o maximizar su bienestar, son los agentes de las relaciones sociales de producción capitalistas. Son los capitalistas que tratan de realizar su capital-mercancía en forma de dinero y de transformar su capital-dinero en forma de medios de producción y fuerza de trabajo; los trabajadores que tratan de vender su fuerza de trabajo, o de comprar los medios de subsistencia necesarios; los pequeños productores de mercancías que tratan de dar salida a sus propios productos. Al intercambiar mercancías, estos individuos buscan reproducirse socialmente restableciendo un papel para sí mismos dentro de la reproducción de las relaciones sociales de producción capitalistas. Las relaciones de intercambio son un momento de este proceso de reproducción social, y no pueden analizarse abstrayéndose de dicho proceso.

Las relaciones de intercambio se diferencian en función de las relaciones sociales de producción cuya reproducción expresan. Estas formas diferenciadas no pueden reducirse a diversas formas *imperfectas* de un sistema ideal de relaciones de intercambio que solo existe en el fértil cerebro del economista. Sin embargo, las relaciones de intercambio sí tienen un significado distintivo y general como momento particular del proceso de reproducción del capital, ya que solo en la forma de competencia se impone a los agentes individuales el carácter social de la producción capitalista como fuerza

externa. Este carácter social aparece en forma de barreras que la voluntad subjetiva de los demás impone a las aspiraciones de los agentes individuales. Sin embargo, estas barreras no son subjetivas ni individuales, son la forma en que los límites naturales, sociales e históricos de la producción capitalista se enfrentan a los agentes particulares. Estos límites no se enfrentan inmediatamente a los agentes individuales como tales, sino que aparecen en forma de competencia por las materias primas, los medios de producción y subsistencia, la fuerza de trabajo, el crédito, o para asegurar mercados para las mercancías.

El trabajador no tiene más remedio que aceptar estas barreras como límites. Debe vender su fuerza de trabajo y comprar los medios de subsistencia necesarios para vivir. Sin embargo, mientras que la fuerza de trabajo está inevitablemente ligada a la forma corporal del trabajador, el capital no tiene tales trabas fisiológicas. Así, por muy definitivas que sean estas barreras como límites a la acumulación de capital en su conjunto, para los capitales individuales solo aparecen como barreras a superar. El capitalista no da por supuestas las condiciones de producción ni la extensión del mercado, sino que las afronta como barreras a la producción y realización del plusvalor, barreras que deben superarse mediante la revolución de las fuerzas de producción, la intensificación del trabajo, la ampliación de la jornada laboral y la expansión del mercado a escala mundial. El capitalista que sea capaz de superar estas barreras obtendrá una ganancia extraordinaria, por lo que tendrá un incentivo para desarrollar las fuerzas de producción, sin tener en cuenta los límites del mercado. Esta relación dinámica entre la producción y la realización del plusvalor es la fuente del dinamismo que justifica históricamente el modo de producción capitalista, pero cuyo carácter contradictorio describe también los límites históricos del capitalismo. Para ver esto con más claridad tenemos que examinar esta relación más de cerca.

SOBREPRODUCCIÓN, COMPETENCIA Y LAS DINÁMICAS DE LA ACUMULACIÓN

La competencia capitalista no es más que la manifestación cotidiana de la tendencia a la sobreproducción de mercancías. Lejos de resolver la tendencia a la crisis, la competencia expresa la amenaza de extinción a la que se enfrenta todo capitalista, de la que las crisis son solo la expresión más dramática. En este sentido, la competencia es tanto el presupuesto como la manifestación de la tendencia a la sobreproducción inherente a la forma social de producción capitalista. Esto, más que un esencialismo metafísico, es lo que Marx quería decir cuando escribió: «Conceptualmente, la competencia no es otra cosa que la naturaleza interna del capital, su carácter esencial, que aparece y se realiza como la interacción recíproca de muchos capitales entre sí, la tendencia interna como necesidad externa... El simple concepto de capital tiene que contener sus tendencias civilizatorias en sí mismas; no deben, como en los libros de economía hasta la fecha, aparecer meramente como consecuencias externas. Del mismo modo las contradicciones que más tarde se liberan, se demuestran como ya latentes en él» (*Grundrisse*, p. 414). Los desequilibrios de la producción y el consumo, que subyacen a la tendencia a la crisis, no son los resultados accidentales de la anarquía del mercado, sino que expresan contradicciones más profundas en el corazón del modo de producción capitalista.

La finalidad de la producción capitalista no es el consumo, sino la expansión del valor mediante la producción y realización del plusvalor. En las primeras fases del desarrollo capitalista, el capitalista aumentó la producción de plusvalor alargando la jornada laboral y forzando los salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo. Sin embargo, estos métodos se enfrentaban a la barrera fisiológica de la resistencia del trabajador y a la barrera social de la resistencia de la

clase obrera. En el capitalismo maduro, el capitalista supera estas barreras revolucionando los métodos de producción para aumentar la productividad del trabajo, elevando así la tasa de ganancia al reducir el coste de los medios de producción y el valor de la fuerza de trabajo. El resultado de estos esfuerzos es que los capitalistas lanzan al mercado una masa cada vez mayor de mercancías. Sin embargo, este aumento de la producción no está motivado por el deseo de satisfacer la creciente demanda, sino por el deseo de aumentar la producción de plusvalor.

La producción de plusvalor solo se consigue ampliando la masa de mercancías producidas por una masa determinada de fuerza de trabajo. Cuanto más éxito tenga el capitalista en superar los obstáculos a la producción de plusvalor, mayor será el aumento de la masa de mercancías producidas. Cuanto mayor sea el grado de sobreproducción, más feroz será la competencia entre los capitalistas en una rama particular de la producción, y mayor será la presión para ampliar la producción de plusvalor a la que se enfrentarán como una fuerza externa. Así, el impulso para aumentar la producción de plusvalor, aunque impuesto por la competencia capitalista, no se circunscribe a los límites del mercado, sino que está sujeto a sus propias leyes, que determinan la tendencia a ampliar la producción sin tener en cuenta los límites del mercado. Estas leyes no están definidas por la irracionalidad subjetiva del capitalista, sino principalmente por el desarrollo desigual de las fuerzas de producción a medida que los capitalistas luchan por una ventaja competitiva. Sin embargo, si los capitalistas quieren realizar su capital ampliado en forma de dinero, tienen que encontrar compradores para la masa ampliada de mercancías producidas.

El afán por aumentar la producción de plusvalor lleva a los capitalistas a incrementar constantemente la masa de mercancías producidas. Al mismo tiempo, tratan constantemente

de economizar en la utilización del trabajo vivo y de los elementos del capital constante. La consecuencia inmediata de esta contradicción es que el crecimiento del mercado tiende constantemente a ir a la zaga del crecimiento de la producción. Sin embargo, no es legítimo concluir, como hacía la teoría tradicional del subconsumo, que la tendencia inmanente a la sobreproducción implica que el resultado final será la sobreproducción/el subconsumo general.

Para rastrear las consecuencias de su tendencia inmanente a nivel de la acumulación de capital en su conjunto, es necesario rastrear los pasos intermedios a través de los cuales la tendencia inmanente tiene que desarrollarse, primero dentro de una rama particular de la producción, y luego dentro del sistema de producción en su conjunto.

El resultado inmediato de la tendencia inmanente a la sobreproducción en una determinada rama de la producción es la competencia a la que se enfrentan los capitalistas cuando intentan realizar sus capitales ampliados. Sin embargo, los capitalistas no se enfrentan al mercado limitado como una barrera a sus ambiciones. Esto es obvio para el capitalista más exitoso, ya que sus métodos de producción más avanzados le ofrecerán la perspectiva de obtener una ganancia extraordinaria. Si el mercado crece rápidamente, podrá vender su producción a los precios del mercado, obteniendo una ganancia extraordinaria que, a su vez, estimulará un crecimiento aún más rápido de la producción.

Pero incluso cuando el crecimiento de la producción va por delante del crecimiento del mercado, el capitalista más avanzado no tendrá motivos para frenar su ambición, ya que la reducción de sus costes de producción le permitirá reducir su precio de venta para aumentar su cuota de mercado, al tiempo que sigue obteniendo una ganancia extraordinaria. Así, la respuesta inmediata de los capitalistas más avanzados a la aparición de la sobreproducción es ampliar aún más la

producción, y hacerlo lo más rápidamente posible para aprovechar las oportunidades favorables del mercado mientras aún persistan.

La competencia presiona más a los capitalistas más atrasados, incapaces de realizar su capital ampliado a la tasa de ganancia vigente. Sin embargo, es muy poco probable que los capitalistas menos prósperos respondan a esa competencia liquidando inmediatamente su capital para restablecer el equilibrio entre la oferta y la demanda, entre otras cosas porque una parte sustancial de su capital estará inmovilizada en existencias, capital fijo y trabajo en curso, por lo que solo podrá liquidarse gradualmente. Además, si reducen sus precios, tendrán que revalorizar inmediatamente sus existencias y su capital inmovilizado, lo que provocará una fuerte caída de la tasa de ganancia y un deterioro de su solvencia.

La respuesta inmediata de los capitalistas menos prósperos al aumento de la competencia será intentar mantener sus precios de venta, para poder seguir arrojando una ganancia sobre el papel, ampliando su endeudamiento para seguir produciendo, mientras tratan de dar salida a sus existencias mediante una comercialización agresiva y esperan que sus reveses sean solo temporales. Así, en lugar de restringir dócilmente su ambición a la barrera del mercado limitado, es probable que incluso los capitalistas menos exitosos se enfrenten al mercado como una barrera a superar.

El intento de superar la barrera del mercado limitado, impuesta por la presión de la competencia, determina la tendencia del capital a desarrollar nuevas necesidades y a ampliar el mercado a escala mundial. Sin embargo, la expansión del mercado no hace nada para contener la tendencia a la sobreacumulación de capital y la sobreproducción de mercancías, sino que más bien elimina las barreras a tales tendencias, barreras que reaparecen tan pronto como la producción se adelanta de nuevo a los límites del mercado.

Si los capitalistas son incapaces de superar la barrera del mercado, los precios pronto empezarán a bajar, aumentando la presión sobre los productores menos eficientes. Sin embargo, la caída de los precios aún no conducirá a la contracción inmediata de la producción hasta los límites del mercado. Algunos capitalistas pueden intentar liquidar su capital, continuando con la producción mientras puedan cubrir sus costes actuales, mientras intentan reducir esos costes recortando salarios, ampliando la jornada laboral e intensificando el trabajo con la esperanza de capear el temporal. Otros pueden tratar de reducir sus costes introduciendo a su vez métodos de producción más avanzados, contribuyendo aún más a la creciente sobreproducción de mercancías. Mientras tanto, los capitalistas más avanzados, que todavía pueden obtener un beneficio extraordinario a pesar de la caída de los precios, aumentarán su inversión, intensificarán el trabajo y ampliarán la jornada laboral con la esperanza de capitalizar su buena fortuna antes de que los acontecimientos den un giro desfavorable. Así, la tendencia a la sobreproducción, a través de la creciente presión sobre los capitales individuales, subyace a la tendencia a revolucionar las fuerzas de producción, a intensificar el trabajo y a prolongar la jornada laboral, y por tanto también a la permanencia de la lucha de clases en la producción.

El propio éxito de los capitalistas en la mejora de las condiciones para la realización del plusvalor mediante la creación de nuevas necesidades y la apertura de nuevos mercados y en la mejora de las condiciones para la producción de plusvalor forzando a la baja los salarios, intensificando el trabajo y revolucionando las fuerzas de producción no hace sino intensificar la tendencia a la sobreacumulación de capital, la sobreproducción de mercancías y la presión de la competencia. Cuanto más largo sea el período de gestación de la inversión fija y más largo el período de producción y circulación, mayor será la medida en que la capacidad productiva pueda

seguir expandiéndose sin enfrentarse a la barrera del mercado. Pero tarde o temprano esa barrera reaparecerá en forma de límite. Las existencias de productos básicos se acumulan en los almacenes, las instalaciones y la maquinaria permanecen inactivas, los gastos de comercialización aumentan, el crédito aumenta y los precios siguen bajando. A medida que caen los precios, desaparecen los beneficios sobre el papel y se agotan las fuentes de crédito.

A medida que los capitalistas descarguen las existencias para aliviar su tesorería, los precios pueden desplomarse e incluso los capitales más avanzados pueden ver evaporarse sus beneficios, mientras que los capitales más débiles se verán forzados a la liquidación. Así, la amenaza siempre inmanente a la competencia sale a la luz cuando la presión competitiva da paso a una crisis abierta, y la sobreproducción se elimina mediante la devaluación del capital, la destrucción de la capacidad productiva y el despido de mano de obra.⁸

En la crisis no serán necesariamente los productores menos eficientes los que se enfrenten a la quiebra. El capitalista conservador, que utiliza equipos anticuados, pero soporta una carga de deuda muy pequeña, minimiza las existencias produciendo por encargo y confía en las transacciones en efectivo, podrá capear bien el temporal, mientras que el capitalista más avanzado, con elevados costes fijos y una pesada carga de deuda, puede ser uno de los primeros en hundirse. Sin embargo, la quiebra liberará los activos de este último de la carga de la deuda, proporcionándole los medios para restablecer la rentabilidad. Así pues, la reestructuración de la producción tras la crisis también implica una reestructuración de las relaciones de propiedad dentro de la clase capitalista, la centralización y socialización del capital y la

8. NdT: Clarke dice «redundancy of labour», pero hemos considerado más adecuada esta elección que su traducción literal.

concentración de los medios de producción que proporcionan la base para una acumulación renovada a un nivel técnico y social superior.

La tendencia a que la acumulación de capital adopte la forma de sobreacumulación y crisis no es una tendencia patológica, es la forma normal de acumulación capitalista en todas las ramas y departamentos de la producción social en todos los tiempos. Es una tendencia que se deriva principalmente del desarrollo desigual de las fuerzas de producción y, más en general, de las condiciones de producción y circulación de las mercancías, que garantiza que las oportunidades de obtener plusvalor no estén restringidas por los límites del mercado, de modo que la tendencia de los capitalistas es desarrollar siempre la producción más allá de esos límites. La tendencia a la sobreproducción subyace a la amenaza de crisis que se cierne sobre todo capitalista, y que aparece inmediatamente en la presión de la competencia. En este sentido, es la tendencia más fundamental del modo de producción capitalista, pues subyace a la forma permanentemente antagónica de las relaciones sociales de la producción capitalista, ya que el capitalista se ve obligado a mantener bajos los salarios, a intensificar el trabajo y a prolongar la jornada laboral. Sin embargo, también subyace la tendencia del capital a desarrollar las fuerzas de producción, a ampliar el mercado mundial y a crear nuevas necesidades. Por tanto, hacer abstracción de la tendencia a la sobreproducción, del proceso dinámico y destructivo a través del cual tienen lugar las «revoluciones del valor», es hacer abstracción no solo de las tendencias a la crisis inherentes a la acumulación de capital, sino también de las tendencias progresivas del modo de producción capitalista.

SOBREACUMULACIÓN, DESARROLLO DESIGUAL Y DESPROPORCIONALIDAD

La tendencia a la sobreacumulación y a la crisis subyace tanto al dinamismo como a los límites del modo de producción capitalista. Es la forma esencial de la acumulación capitalista en todas las ramas de la producción. Dentro de una rama de producción concreta, esta tendencia se manifiesta en forma de competencia, que expresa la tendencia del capital a expandir la capacidad productiva más allá de los límites del mercado, y a través de la cual la producción vuelve a situarse dentro de los límites del mercado solo mediante la devaluación del capital y la destrucción de la capacidad productiva.

La tendencia a la sobreacumulación y a la crisis es, pues, la realidad cotidiana de la existencia capitalista. Por otra parte, una vez que consideramos el proceso de acumulación en su conjunto, está claro que la expansión de la producción en una rama de la producción amplía el mercado para otra, de modo que la tendencia a la sobreacumulación no aparece necesariamente en forma de sobreproducción general, sino más bien en forma de desarrollo desigual de las distintas ramas de la producción. Esta desigualdad tiene varias causas.

En primer lugar, las condiciones de producción difieren de una rama de producción a otra. La fuente primaria de la sobreacumulación de capital viene dada por las oportunidades de beneficio extraordinario.

Así, por ejemplo, se esperaría que la tendencia a la sobreacumulación de capital fuera mayor en aquellas ramas de la producción en las que las fuerzas de producción se desarrollan más rápidamente, en las que hay mayor desigualdad geográfica en los salarios y en las condiciones de producción, en las que hay un alto grado de inversión fija y un largo período de producción y circulación de capital.

En segundo lugar, el desarrollo de las fuerzas productivas en cualquier rama de la producción se ve restringido por diversos límites naturales, técnicos o sociales, que aparecen como barreras en forma de competencia por la escasez de materias primas, fuerza de trabajo y medios de producción. Así, la capacidad productiva en algunas ramas de la producción puede desarrollarse mucho más allá de los límites del mercado, mientras que en otras las barreras a la expansión de la producción pueden significar que la capacidad productiva, a pesar de todos los esfuerzos de los capitalistas por expandirla, no alcance a satisfacer las crecientes demandas del mercado.

En tercer lugar, las distintas ramas de la producción son interdependientes, de modo que la acumulación, el estancamiento o el declive en una rama de la producción se transmite a las demás a través de su impacto en la oferta y la demanda de medios de producción y subsistencia y en la estabilidad y confianza del sistema financiero.

El desarrollo desigual de las distintas ramas de la producción viene determinado principalmente por el desarrollo desigual de las condiciones de producción, más que por los diferentes ritmos de crecimiento del mercado de sus productos. Así, la tendencia a la superproducción, que es la fuerza motriz de la acumulación capitalista, no aparece en forma de tendencia a la superproducción general de mercancías, sino en forma de desarrollo desproporcionado de las diversas ramas de la producción. No hay ninguna razón a priori para que ese desarrollo desigual adopte la forma particular de la superproducción de los medios de subsistencia, de modo que las crisis aparezcan como crisis de subconsumo.

No cabe duda de que la motivación primordial del desarrollo de las fuerzas de producción es economizar el trabajo vivo, de modo que, en igualdad de condiciones, cabe esperar que el mercado de los medios de subsistencia de los trabajadores

crezca menos rápidamente que el de los elementos del capital constante. Sin embargo, aunque esta tendencia no se vea modificada por otras circunstancias —tales como la eficiencia en la producción y el uso de los elementos del capital constante—, esto no basta en absoluto para establecer una tendencia a la superproducción de los medios de subsistencia, porque la tendencia a la superproducción no se deriva de la consideración de la relación estática entre la oferta y la demanda, sino de la relación dinámica entre las distintas ramas de la producción. Así, la forma específica de desproporcionalidad no está determinada principalmente por el crecimiento desproporcionado de la demanda de mercancías concretas, sino por el crecimiento desproporcionado de la oferta, determinado por el desarrollo desigual de las fuerzas de producción. La tasa de crecimiento del mercado solo tiene un impacto secundario y equívoco sobre la tendencia a la sobreproducción en una rama de producción concreta. Un mercado en rápido crecimiento puede absorber un producto cada vez mayor y facilitar la liquidación fluida de los capitales atrasados, pero aumentará igualmente las oportunidades de obtener un beneficio extraordinario y, por tanto, la tendencia a la sobreproducción. Un mercado de crecimiento lento restringirá las oportunidades de obtener un beneficio extraordinario, y por tanto el estímulo a la sobreacumulación, pero puede forzar la rápida liquidación de los capitalistas atrasados, con resultados potencialmente perturbadores. Además, mientras que un mercado en rápido crecimiento proporciona el mayor incentivo para la innovación, al ofrecer grandes oportunidades de obtener beneficios extraordinarios, un mercado estancado o en lento crecimiento conduce a una mayor presión competitiva para innovar con el fin de evitar la amenaza de la quiebra. La teoría no permite predecir cuál de estos factores predominará.⁹

9. Desde los experimentos monetarios de John Law a principios del siglo XVIII, el debate entre el inflacionismo y el deflacionismo se ha

La teoría de la sobreproducción no conduce al subconsumo, sino a una teoría de la desproporcionalidad de la crisis general. Sin embargo, tales desproporcionalidades no son meramente el resultado contingente de la *anarquía del mercado*, la cual podría corregirse mediante una intervención estatal adecuada, sino que son el resultado necesario de la forma social de producción capitalista.

LA TENDENCIA A LA SOBREPRODUCCIÓN, CRÉDITO Y CRISIS GENERAL DE SOBREACUMULACIÓN

La necesidad de la crisis es inherente a la forma social de la producción capitalista, como contrapartida inevitable a su dinamismo. Sin embargo, la permanencia de las tendencias a la crisis inherentes a la acumulación no implica que dichas tendencias se materialicen necesariamente en forma de una crisis general de sobreacumulación. Para comprender las condiciones de tal crisis general tenemos que examinar más de cerca las condiciones de la acumulación sostenida de capital y, en particular, el papel del crédito en la acumulación de capital en su conjunto.

La acumulación sostenida de capital depende de la capacidad del capital para suspender la contradicción inherente a la forma social de producción capitalista. Por un lado, el dinamismo de la acumulación capitalista deriva de la tendencia

centrado en las diferentes evaluaciones de la relación entre las limitaciones y oportunidades del mercado, por un lado, y el curso de la acumulación, por otro. La experiencia de los experimentos keynesianos y monetaristas de las tres últimas décadas parece indicar que la tasa de crecimiento del mercado, si bien afecta al ritmo de acumulación, tiene escasa repercusión en la tendencia a la sobreacumulación y al desarrollo desigual del capital, ya que apenas influye en las condiciones de producción.

a superar todas las barreras a la acumulación expandiendo la producción sin tener en cuenta los límites del mercado. Por otro lado, la barrera del mercado es la forma en que los límites externos e internos de la acumulación enfrentan a los capitales particulares en forma de competencia por los medios de producción, fuerza de trabajo y salidas para sus productos. El límite externo del ritmo de acumulación en su conjunto viene determinado por el ritmo al que el capital puede transformar los recursos humanos y naturales en fuerza de trabajo y en elementos del capital constante. El límite interno lo marcan las exigencias proporcionales de la reproducción ampliada. Aunque los capitalistas tratan constantemente de superar estas barreras, no pueden disolverlas por completo. Así, la acumulación sostenida depende de confinar el desarrollo de las fuerzas de producción dentro de los límites materiales expresados en la barrera del mercado.

El crédito es el medio por el que el capital suspende esta contradicción. Por un lado, la disponibilidad de crédito libera al capitalista de los límites del mercado al liberarlo de la necesidad de realizar su capital en forma de dinero. Por otro lado, los límites a la disponibilidad de crédito definen los límites de esta libertad.

Sin embargo, el crédito no elimina los obstáculos a la acumulación. Por tanto, solo puede suspender temporalmente la contradicción inherente al modo de producción capitalista, no resolverla. Por un lado, la expansión del crédito da tiempo al capital para eliminar las barreras a la acumulación movilizándolo las tendencias contrarias a la sobreacumulación y al desarrollo desigual del capital. Por otro lado, al liberar al capital de la disciplina del mercado, la expansión del crédito libera al capital de la amenaza inmediata de extinción que, de otro modo, le obligaría a eliminar esas barreras. Veamos más de cerca el papel del crédito en la dinámica de la acumulación.

Hemos visto que las barreras a la acumulación inherentes a la forma contradictoria de producción capitalista aparecen inmediatamente al capitalista individual en forma de competencia. Los límites a la capacidad del capitalista para superar estas barreras se enfrentan a este en forma de disponibilidad limitada de dinero, ya sea en manos de sus clientes para comprar sus mercancías, o en sus propias manos para renovar la acumulación. El crédito proporciona los medios para superar estas barreras. «Todo el sistema crediticio, el comercio excesivo, la especulación excesiva, etc., relacionados con él se basan en la necesidad de ampliar y saltar la barrera de la circulación y la esfera del intercambio» (*Grundrisse*, p. 416).

En el auge expansivo, el crédito parece tener el poder mágico de suspender por completo las barreras a la acumulación de capital, proporcionando financiación para nuevas empresas y sosteniendo a los capitalistas no rentables durante los periodos de dificultad. El único límite a la acumulación parece ser la disponibilidad de crédito. A medida que esta expansión cobra impulso, la fácil disponibilidad de crédito y la negociabilidad del dinero a crédito reducen la demanda de efectivo, de modo que los bancos pueden reducir sus coeficientes de caja y seguir alimentando el auge mediante la expansión del crédito. A medida que el capital supera los obstáculos a la acumulación, las deudas se reembolsan con regularidad, prevalece un clima de optimismo y el crédito se abarata y se vuelve libremente disponible.

En principio, la acumulación podría continuar indefinidamente, si el capital fuera capaz de eliminar las barreras a la acumulación. Sin embargo, al suspenderlas temporalmente, la expansión del crédito da rienda suelta a la tendencia a la sobreacumulación y al desarrollo desigual del capital, por lo que es probable que se acumulen desproporcionalidades, alimentadas por el crecimiento sin trabas del crédito. Al

principio, la sobreproducción de mercancías en determinadas ramas de la producción puede ser absorbida por la expansión del crédito y por la liquidación de los pequeños productores y de los pequeños capitalistas, que tienen un acceso limitado al crédito y cuya quiebra ejerce poca presión sobre el sistema financiero. Sin embargo, la expansión del crédito estimulará la continua sobreacumulación y el desarrollo desigual del capital, inflando aún más la demanda de crédito. Mientras tanto, el aumento de los precios de los productos de las ramas de producción menos dinámicas, y quizás también el aumento de los salarios, ejercen una mayor presión sobre los beneficios de los capitalistas de las ramas de producción sobreexpandidas. La continua expansión del crédito puede aliviar esta presión sobre los beneficios, pero solo alimentando la inflación. La subida de los precios puede sostener la acumulación erosionando los salarios, inflando los beneficios en papel de los capitales más presionados y devaluando el capital monetario en beneficio del capital productivo. Sin embargo, a medida que el crecimiento desenfundado del crédito neutralice la barrera del mercado, aumentará el desarrollo desigual de las distintas ramas de la producción, crecerá la presión sobre los capitalistas más débiles y se acelerará la inflación.

Finalmente, el auge se romperá cuando la expansión del crédito alcance sus límites. El acontecimiento que precipite el crack puede estar muy alejado de la causa subyacente de la crisis, y puede ser aparentemente insignificante. Sea lo que sea lo que desencadene el choque, éste cobrará impulso a medida que la contracción del crédito precipite impagos que se extiendan por el sistema financiero y productivo en una espiral destructiva. En la crisis, la sobreacumulación de capital aparece de repente en forma de una masa de deuda sin valor y una enorme sobreproducción de mercancías, lo que conduce a la devaluación masiva del capital productivo y a la destrucción de la capacidad productiva, así como a un

enorme aumento del ejército de reserva de mano de obra, en una espiral acumulativa que solo se frenará cuando se hayan restablecido las condiciones para una acumulación rentable.

EL CRÉDITO Y LA REGULACIÓN DE LA ACUMULACIÓN

El ciclo de sobreacumulación y crisis descrito más arriba es conocido por los economistas desde hace más de doscientos años. Sin embargo, el origen de la forma cíclica de acumulación en las contradicciones inherentes al modo de producción capitalista no es tan obvio. Para los economistas burgueses, el ciclo de auge y caída siempre ha aparecido como un fenómeno monetario, cuyas causas últimas son psicológicas o políticas.

El auge ha sido estimulado por la expansión del crédito, el desplome provocado por su contracción. La sobreacumulación de capital en auge parece haber sido el resultado del entusiasmo excesivo de los capitalistas atrapados por una ola psicológica de optimismo. Este optimismo fue compartido por los banqueros, cuya sobreexpansión del crédito alimentó el bum, y cuyos juicios imprudentes permitieron los excesos especulativos y los proyectos fraudulentos cuyo colapso precipitó la crisis. La gravedad de la crisis y la profundidad de la depresión parecen ser igualmente el resultado de la psicología de los capitalistas. Una irracional «pérdida de confianza» lleva a los capitalistas a retirar su dinero de la circulación como capital productivo en busca de un refugio más seguro, mientras que la recién descubierta prudencia de los banqueros les inhibe de conceder créditos para todo lo que no sean las empresas más sólidas.

Esto da lugar a la ilusión de que una política monetaria adecuada puede superar la forma cíclica de la acumulación frenando la sobreexpansión del crédito en los momentos de

auge, y prestando libremente durante las crisis. Esta ilusión persiste, a pesar de que las autoridades monetarias han fracasado singularmente en lograr tal cura milagrosa, porque parece que cada fracaso de este tipo puede atribuirse a la irresponsabilidad de las autoridades, que se dejan atrapar por la psicología de los banqueros o, peor aún, se dejan llevar por las ambiciones inflacionistas de los políticos populistas. Sin embargo, la expansión y contracción del crédito no es una cuestión de capricho de los banqueros o de irresponsabilidad de las autoridades monetarias, sino que expresa la contradicción entre la tendencia del capital a desarrollar ilimitadamente las fuerzas productivas y la necesidad de confinar la producción dentro de los límites de la reproducción ampliada del capital. El Estado, en primera instancia a través de sus políticas fiscales y monetarias, puede tener un claro impacto en el curso de la acumulación, y estas políticas son en consecuencia objeto de luchas políticas y de clase. Sin embargo, aunque los diferentes regímenes reguladores tendrán un impacto diferente en el curso de la acumulación, no pueden superar la forma contradictoria de la acumulación, sino que simplemente pueden reforzar uno u otro polo de la contradicción.

Un régimen de crédito restrictivo, que confina la acumulación dentro de los límites del mercado, somete a los capitalistas a la presión competitiva que les obliga, so pena de extinción, a superar las barreras a la acumulación mejorando los métodos de producción, abriendo nuevas fuentes de suministro y desarrollando nuevos mercados, pero al mismo tiempo limita los medios y las oportunidades disponibles para permitir a los capitalistas superar esas barreras, de modo que cada barrera se convierte en un límite que amenaza con detener la acumulación en seco. Un régimen de crédito liberal, permite al capital superar la barrera del mercado, estimulando así la acumulación, pero no puede garantizar por sí mismo que el capital sea capaz de aprovechar esta oportunidad de forma

sostenida, permitiendo una tendencia a la sobreacumulación y al desarrollo desigual con su consiguiente riesgo de crisis y colapso.

En principio, podría ser posible seguir un camino intermedio y dirigir la política económica de tal manera que los capitalistas estén sometidos a una presión competitiva suficiente para obligarles a superar las barreras a la acumulación sostenida, mientras que el crédito es lo suficientemente flexible como para mantener un crecimiento constante y garantizar que las inevitables liquidaciones no comprometan la estabilidad del sistema en su conjunto. Este es el Santo Grial de una política económica estabilizadora que los economistas burgueses han buscado durante los últimos doscientos años. Pero el Santo Grial solo se encuentra al final del arco iris. Los economistas suelen pensar que lo han encontrado en las políticas aplicadas por los gobiernos de las naciones actualmente prósperas, solo para descubrir que esas políticas aplicadas en circunstancias diferentes tienen efectos muy distintos. La evidencia de los vericuetos de la política económica, a escala mundial y en diferentes países, durante las dos últimas décadas parece establecer de forma concluyente que no existe tal Santo Grial.

Esto no significa negar que la acumulación sostenida sea posible, ni que la intervención del Estado pueda desempeñar un papel importante para sostener la acumulación y evitar el riesgo de una crisis general. Sin embargo, esta intervención del Estado está necesariamente confinada dentro de los límites de la forma contradictoria de la producción capitalista que aparece en la tendencia a la sobreacumulación y a la crisis como una característica estructural de la producción capitalista.

El Estado puede aplicar políticas expansivas para evitar la amenaza de estancamiento, recesión o colapso deflacionista, pero a riesgo de estimular una sobreacumulación de capital

cada vez más inflacionista que conlleva la amenaza de una crisis aún mayor. Del mismo modo, el Estado puede contener la amenaza de una crisis inflacionista restringiendo el crecimiento del crédito, pero a riesgo de estancamiento, recesión o depresión. El dinamismo y las tendencias a la crisis de la acumulación capitalista son necesariamente dos caras de la misma moneda.

Si resulta posible identificar y aplicar un conjunto de políticas que permitan la acumulación sostenida de capital, tal logro no debe atribuirse al poder del Estado o a la sabiduría y pericia de sus asesores, sino a la capacidad del capital para superar los obstáculos a la acumulación sostenida. No se puede predecir de antemano si el capital es capaz o no de superar las barreras a su reproducción continuada, ya que depende del resultado de luchas históricas concretas, llevadas a cabo en condiciones sociales, institucionales y tecnológicas específicas, en las que las luchas políticas y la intervención del Estado, desempeñan un papel, ni más, ni menos. Del mismo modo, el fracaso del capitalismo para superar estas barreras, aunque condicionado por las leyes del movimiento del modo de producción capitalista, no es una mera «crisis económica», que expresa el funcionamiento de las leyes económicas, sino que es una crisis social, una crisis de la lucha por la reproducción de las relaciones sociales de producción capitalistas, que incluye inseparablemente una lucha política por las formas institucionales y las políticas y prácticas del Estado.¹⁰

10. En Clarke 1988a exploro la relación entre las tendencias históricas de la acumulación, la forma de Estado capitalista, la ideología económica y la política económica en el contexto del desarrollo histórico de la lucha de clases durante los dos últimos siglos.

CONCLUSIÓN

Ahora podemos ver que las desproporciones, que Tugan-Baranowski identificó correctamente como la fuente de las crisis generales, no son meramente el resultado contingente de la anarquía del mercado, sino que son el resultado necesario de la forma social de la producción capitalista, la expresión de la tendencia a la sobreproducción de mercancías. También podemos ver que la tendencia a la sobreproducción no es ni una patología del mercado, ni una expresión de la irracionalidad subjetiva de los capitalistas. Es inherente a la forma social de la producción capitalista como producción de plusvalor, expresión de la tendencia constante del capital a revolucionar las fuerzas de producción, que es a la vez la fuerza motriz y la justificación histórica del modo de producción capitalista.

La tendencia a desarrollar ilimitadamente las fuerzas de producción entra en conflicto con las relaciones sociales de la producción capitalistas en la medida en que el capitalista se enfrenta al mercado como una barrera para la realización de su capital ampliado, barrera que el capitalista trata de superar desarrollando nuevas necesidades, ampliando el mercado a escala mundial, intensificando la explotación y revolucionando aún más los métodos de producción. Sin embargo, llega un momento en que esta barrera se convierte en un límite, un límite al que el capital se adapta no mediante el ajuste suave de la oferta a la demanda, sino a través de revoluciones del valor que provocan la devaluación del capital, la destrucción de la capacidad productiva y la redundancia del trabajo.

Cuando la reproducción del capital se convierte en un obstáculo para el desarrollo ulterior de las fuerzas productivas del trabajo social, el capitalismo pierde los últimos restos de su pretensión de desempeñar un papel histórico progresista.

Las tendencias a la crisis inherentes a la forma social de producción capitalista solo afloran en una crisis si el capital no logra superar las barreras a la acumulación. En este sentido, una crisis es solo la manifestación superficial de las contradicciones inherentes al capital. Tal crisis puede limitarse a una rama particular de la producción, que puede resolverse mediante la liquidación de capitales y la destrucción de la capacidad productiva dentro de esa rama, sin tener implicaciones generalizadas. Por otra parte, una crisis puede generalizarse, en cuyo caso la tendencia a la sobreacumulación aparece en forma de sobreproducción generalizada y de crisis general.

Sin embargo, las contradicciones y las tendencias a la crisis de acumulación no permanecen latentes hasta el fatídico día de la crisis general. La tendencia a que la acumulación de capital y el desarrollo de las fuerzas productivas adopten la forma de sobreacumulación y crisis es la forma esencial de la acumulación en todas las ramas de la producción en todo momento, cuya manifestación permanente es la lucha de clases por la producción de plusvalor y la lucha competitiva por su realización, a medida que los capitalistas tratan de superar las barreras sociales y naturales a la acumulación inherentes a la forma social de producción capitalista.

La necesidad de la crisis no es, por tanto, una cuestión de la inevitabilidad de la quiebra económica capitalista, sino de la permanencia de estas luchas de clases y competitivas, por un lado, y de la devaluación regular del capital y la destrucción de la capacidad productiva, por otro.

La necesidad de la crisis para el marxismo no es la necesidad de un colapso terminal, es la necesidad permanente de la lucha de clases. Las contradicciones del capitalismo no permanecen latentes hasta el fatídico día de la crisis general, sino que presentan una barrera permanente a la realización de las aspiraciones materiales y sociales de la clase obrera,

individualmente y en su conjunto. Aunque esta barrera aparece inmediatamente bajo la forma del capitalista individual, detrás del cual se encuentra la presión de la competencia capitalista, su fundamento último es el propio modo de producción capitalista.

REFERENCIAS

AGLIETTA, M. (1979). *Theory of Capitalist Regulation*. Londres: New Left Books.

BELL, P. (1977). «Marxist Theory, Class Struggle, and the Crisis of Capitalism», en Jesse Schwartz (ed.).

BODDY, R. y CROTTY, J. (1975). «Class Conflict and Macro Policy», *Review of Radical Political Economics*, 7, p. 1.

CLARKE, S. (1980). «The Value of Value», *Capital&Class*, 10, pp. 1-17.

CLARKE, S. (1988a). *Keynesianism, Monetarism and the Crisis of the State*. Aldershot: Edward Elgar, and Vermont: Gower.

CLARKE, S. (1988b). «Overaccumulation, Class Struggle and the Regulation Approach». *Capital&Class*, 36, pp. 59-92.

CLARKE, S. (1989). «The Basic Theory of Capitalism». *Capital&Class*. 37, pp. 133-150.

COGOY, M. (1972). «Les théories néo-Marxistes, Marx et l'accumulation du Capital», *Les Temps Modernes*.

COGOY, M. (1973a). «A reply to Paul Sweezy's "Some Problems in the Theory of Capital Accumulation"», *Bulletin of the CSE*, otoño.

COGOY, M. (1973b). «The fall in the Rate of Profit and the Theory of Accumulation», *Bulletin of the CSE*, invierno.

DOBB, M. (1925). *Capitalist Enterprise and Social Progress*. Londres: Routledge.

DOBB, M. (1937). *Political Economy and Capitalism*. Londres: Routledge.

ENGELS, F. (1962). *Anti-Dubring*. Moscú: FLPH.

GLYN, ANDREW y BOB SUTCLIFFE (1972). *British Capitalism, Workers and the Profit Squeeze*. Harmondsworth: Penguin.

ITOH, M. (1980). *Value and Crisis*. Londres: Pluto, Nueva York: Monthly Review

ITOH, M. (1988). *The Basic Theory of Capitalism*. Londres: Macmillan.

MAGE, S.H. (1963). *The Law of the Falling Tendency of the Rate of Profit*. Columbia University PhD Thesis. University Microfilms International.

MANDEL, E. (1968). *Marxist Economic Theory*. 2 vols. Londres: Merlin.

MARX, K. (1961). *Capital. Volume I*. Moscú: FLPH.

MARX, K. (1981). *Capital. Volume III*, Harmondsworth: Penguin.

MARX, K. (1973) *Grundrisse*. Harmondsworth: Penguin.

MARX, K. (1968/1971) *Theories of Surplus Value*, 3 Vols. Moscú: FLPH, Progress Publishers. n.d.

MATTICK, P. (1969/1971). *Marx and Keynes*. Boston: Porter Sargent. Londres: Merlin.

PREISER, E. (1924). «*Das Wesen der marxischen Krisentheorie*», in *Politische Oekonomie im 20 Jahrhundert*, Munich 1970.

ROSDOLSKY, R. (1977). *The Making of Marx's Capital*. Londres: Pluto.

SCHWARTZ, J. (ed.) (1977). *The Subtle Anatomy of Capitalism*. Santa Mónica: Goodyear.

STRACHEY, J. (1935). *The Nature of Capitalist Crises*. Londres: Gollancz.

SWEEZY, P. (1946). *The Theory of Capitalist Development*. Londres: Dobson.

UNO, K. (1980). *Principles of Political Economy*. NJ: Humanities and Brighton: Harvester.

WALKER, R. (1988). «The Dynamics of Value, Price and Profit». *Capital&Class*. 35, pp. 143-182.

WEEKS, J. 1979. «The Process of Accumulation and the "Profit Squeeze" Hypothesis». *Science and Society*, otoño.

WEEKS, J. (1981). *Capital and Exploitation*. Princeton: Princeton UP, Londres: Edward Arnold.

WEEKS, J. (1982). «Equilibrium, Uneven Development and the Tendency for the Rate of Profit to Fall», *Capital&Class*. 16, pp. 62-77.

WRIGHT, E. O. (1977). «Alternative Perspectives in the Marxist Theory of Accumulation and Crisis», en Jesse Schwartz (ed).

YAFFE, D. (1972). «The Marxian Theory of Crisis, Capital and the State», *Bulletin of the CSE*, invierno.



La economía política de la vivienda

INTRODUCCIÓN

El Grupo de Economía Política de la Vivienda se ha estado reuniendo bimestralmente durante los últimos dieciocho meses. Reúne a personas de una amplia variedad de orígenes con un compromiso con el desarrollo de un análisis marxista del campo de la vivienda. Si bien es un foro intelectual comprometido con el desarrollo de un análisis adecuado de los desarrollos en materia de vivienda y política de vivienda, muchos de sus miembros están involucrados de una forma u otra en diversos tipos de luchas comunitarias y de vivienda, así como en la lucha ideológica en el campo académico. Por lo tanto, el grupo no es un grupo puramente académico, aunque la relación entre teoría y práctica es tan problemática aquí como en otras partes.

Este documento surge del trabajo del grupo durante los últimos dieciocho meses, e intenta indicar las áreas en las que el grupo ha estado trabajando. Se centra especialmente en la dimensión económica, ya que se basa en una conferencia de la CES, pero hay que subrayar que el grupo también se ha preocupado mucho por los aspectos políticos e ideológicos de la cuestión y por la relación entre los diferentes niveles. Un borrador del documento ha sido discutido en el grupo, pero el documento sigue siendo responsabilidad individual de los autores en lugar de una declaración colectiva del grupo.

Debido a que este documento representa un resumen del trabajo, la referencia completa y el reconocimiento de los trabajos presentados al grupo no se hacen con la frecuencia que deberían. Nueve de los artículos han sido publicados por el grupo en forma de libro bajo el título de *Economía política y la cuestión de la vivienda*.

¿POR QUÉ UNA ECONOMÍA POLÍTICA DE LA VIVIENDA?

En una sociedad capitalista, la vivienda es una mercancía y, por consiguiente, comparte las características de la mercancía bajo el capitalismo analizada por Marx. Sin embargo, la vivienda es un bien particularmente importante en una sociedad capitalista tanto por razones políticas como teóricas. Por otra parte, el análisis de la vivienda plantea importantes y difíciles problemas teóricos. En el plano del análisis de la vivienda como mercancía, tres problemas han preocupado especialmente al Grupo de Economía Política de la Vivienda.

1) El precio de la vivienda incluye un elemento considerable de alquiler. Por lo tanto, la discusión de la vivienda como una mercancía implica la elaboración de una teoría del alquiler, muy descuidada.

2) La vivienda es un componente necesario y grande del coste de reproducción de la fuerza de trabajo y, sin embargo, las casas son demasiado caras para ser compradas directamente por miembros de la clase trabajadora. Por lo tanto, si se quiere alojar a la clase obrera, tienen que evolucionar algunos mecanismos que pongan las casas a disposición de la clase obrera y que no tomen la forma de una venta directa. Los principales mecanismos que han surgido históricamente han sido el alquiler privado, el alquiler por parte de las autoridades locales y la compra sobre la base de la financiación mediante préstamos. El coste de la financiación constituye una gran proporción de los costes de realización, por lo que un análisis de la vivienda implica una adecuada teoría del interés. El Grupo de Economía Política de la Vivienda se ha ocupado mucho del análisis de las diferentes formas de tenencia y de las relaciones entre ellas.

3) En el área de la vivienda, la contradicción entre la naturaleza social de la producción y el carácter privado de la apropiación se manifestó temprano en el desarrollo del capitalismo británico, de modo que la intervención del Estado en la asignación y en el control de las condiciones de las viviendas a la clase trabajadora se convirtieron en características cruciales del sector. La intervención estatal ha sido *directa*, a través de controles de normas, ordenanzas de construcción, etc., y a través de la provisión estatal de viviendas, e *indirecta* a través de regulaciones de los términos bajo los cuales operan las diferentes categorías de tenencia. Directa o indirectamente, el Estado desempeña ahora un papel importante en la regulación de la *circulación* de las casas, aunque su papel en su *producción* es muy limitado. En el Grupo de Economía Política de la Vivienda nos hemos preocupado especialmente por tratar de explicar esta intervención estatal. Por lo tanto, una comprensión de la vivienda presupone una comprensión adecuada del Estado y de su intervención.

La comprensión del papel del Estado en este campo se hace muy difícil por el hecho de que incluso en el nivel económico no hay un solo interés capitalista coherente. El problema se agrava aún más cuando consideramos la importancia política e ideológica de la vivienda.

Políticamente, la vivienda es importante porque no pone simplemente al trabajador en contacto con el proveedor de la mercancía en una sola transacción. En su lugar, se coloca en una relación contractual con los propietarios, los financieros o el propio Estado. Se trata de una relación continua y antagónica en la que el trabajador se encuentra con el capital no como trabajador sino como consumidor. No obstante, la magnitud del coste involucrado y la naturaleza permanente de la relación significa que la lucha por la vivienda ha sido históricamente una fuente muy importante de conflicto bajo el capitalismo.

Esto plantea inmediatamente una pregunta absolutamente fundamental: ¿hasta qué punto las luchas por la vivienda son luchas de clases? La cuestión se complica por el hecho de que, en un sentido formal, las categorías de clase y tenencia no se superponen. Por lo tanto, las luchas por la vivienda generalmente no involucran a la clase obrera como tal, sino a los inquilinos privados o de vivienda pública, y no a la clase capitalista como tal, sino a los caseros o a las autoridades locales. Se ha sugerido que debería introducirse algún concepto como el de «clase según vivienda»¹ y que deberíamos entender las luchas por la vivienda en términos de tenencia y no de clase. El grupo rechaza este enfoque por varias razones.

En primer lugar, la lucha inmediata entre el arrendatario y el arrendador por un artículo de consumo no puede separarse de otros conflictos de la sociedad, y en particular de la lucha dominante entre el capitalista y el trabajador. Del mismo modo que en una lucha salarial particular un trabajador aparece como un tipo específico de trabajador vinculado con un capital específico, así también en la lucha por la vivienda el trabajador se involucra como un tipo específico de inquilino de la clase obrera que se enfrenta a un capital específico. En cada caso, la cuestión políticamente importante no es si la lucha es una lucha específica, sino si puede trascender su carácter específico y convertirse en parte de una lucha de clases general de la que el conflicto entre arrendadores y arrendatarios, al igual que el conflicto entre el capital y el trabajo en una industria particular, es un momento particular. La lucha por la vivienda analizada objetivamente es una lucha entre el capital y el trabajo por la provisión de vivienda, aunque se trate de una lucha que se ve difuminada tanto por la fragmentación del capital como por la fragmentación de la clase obrera.

1. REX, J. & MOORE, R., *Race, Community and Conflict*, Londres, OUP.

En segundo lugar, está claro que la política estatal trata la tenencia como algo subordinado a la clase. El papel del Estado es claramente visto como el de auspiciar a la clase trabajadora de una manera u otra, y no como el de protector de una categoría particular de tenencia. Dentro de las categorías de tenencia, por ejemplo, la legislación afecta de manera diferente a las diferentes clases. La legislación que afecta a los inquilinos privados ha incluido generalmente la exención del control de alquileres sobre las propiedades por encima de un cierto valor catastral.

Cuando se proporcionan viviendas sociales para inquilinos de «clase media», como en el proyecto Barbican,² se proporcionan en términos muy diferentes de los que rigen para las viviendas de la clase trabajadora. Incluso en el sector ocupado por los propietarios encontramos diferencias de clase en las finanzas. Por ejemplo, se introdujo la opción hipotecaria para permitir que los contribuyentes de clase trabajadora con tasas bajas obtuvieran mayores ventajas fiscales. Las hipotecas de las autoridades locales permiten obtener una hipoteca para comprar una propiedad más antigua y barata. Finalmente, las fuentes de financiamiento de la clase trabajadora a menudo tienden a ser diferentes. Estudios recientes en zonas deprimidas, como Saltley en Birmingham³ han confirmado los hallazgos de Harvey en Baltimore⁴ de que la clase trabajadora más pobre es particularmente vulnerable a la actividad de agentes financieros que proporcionan préstamos a tasas de interés muy altas.

2. NdE: el proyecto Barbican fue parte de un plan de reconstrucción de la City de Londres tras la Segunda Guerra Mundial. En palabras de los propios arquitectos encargados del proyecto, el diseño iba dirigido a «...jóvenes profesionales, probablemente aficionados a las vacaciones mediterráneas, la comida francesa y el diseño escandinavo».

3. Saltley Community Development Project, trabajo sin publicar.

4. HARVEY, DAVID, «Class-Monopoly Rent, Finance Capital and the Urban Revolution» en *Regional Studies*, 1974.

En tercer lugar, es evidente que el significado de cada tipo de tenencia es muy diferente en las diferentes clases, y que es producto de la relación de clase entre el capital y el trabajo más que la libre elección de los miembros de la clase. Por lo tanto, las divisiones de tenencia tienden a reflejar subdivisiones en términos de clase. La generalización es difícil aquí debido a las variaciones regionales, pero parece generalmente cierto que la tenencia de una autoridad local sigue siendo, tanto subjetiva como objetivamente, el ideal para una gran proporción de la clase trabajadora. Para el grueso de la clase trabajadora, las alternativas al alquiler por parte de las autoridades locales son el alquiler privado a un alto precio en viviendas superpobladas y decrepitas, o la compra de viviendas igualmente mediocres a través de instituciones financieras marginales. Por diversas razones, las viviendas de las autoridades locales no pueden acoger a ciertas categorías de personas, en particular los jóvenes, los desviados, los transeúntes y los que tienen familias numerosas, y son personas como estas las que tienden a tener recursos para soluciones inferiores.

Incluso el gran «ideal» de tener una vivienda en propiedad no es natural. Como veremos más adelante, es el resultado de una historia de la política estatal de vivienda y no, como podemos estar seguros, un resultado puramente contingente. Durante la década de 1920, la vivienda pública era, en todos los sentidos, la gran aspiración, ya que se proporcionaba a un nivel de calidad alto a los miembros más acomodados de la clase trabajadora. En las propiedades del ayuntamiento de Londres en ese momento, la categoría más grande de inquilinos era, de hecho, la de «oficinistas». Fue en la década de 1930, cuando las viviendas institucionales se restringieron cada vez más a las víctimas de los planes de limpieza de barrios marginales, cuando la imagen comenzó a cambiar, y la propiedad municipal llegó a ser vista como lo que de hecho se había convertido, el depósito para aquellos

que no podían «hacerlo mejor». Durante la década de 1950 encontramos el mismo proceso de concentración de la vivienda de las autoridades locales en manos de víctimas de desahucios, con la reducción de los estándares de vivienda y medio ambiente, solo que esta vez la política se asociaba directamente con el impulso de convertir a los miembros más acomodados de la clase trabajadora en propietarios de pleno derecho. Esta campaña tenía claros motivos políticos, lo cual plantea de nuevo la cuestión de las divisiones en el seno de la clase obrera y, concomitantemente, introduce la cuestión de la importancia ideológica de la vivienda.

Desde el punto de vista ideológico, la vivienda es sumamente importante, y este aspecto no ha sido descuidado por el grupo.

Por un lado, la naturaleza y la forma de la vivienda estructuran materialmente la vida cotidiana.⁵ Todavía tenemos que investigar en detalle hasta qué punto este poder de la vivienda como fuerza ideológica material ha sido explotado como arma política en el capitalismo. Ejemplos evidentes son la construcción interna de viviendas sociales, la distribución y ubicación de las urbanizaciones sociales, la moda de los rascacielos, etc. Por otro lado, la fragmentación de las categorías de tenencia plantea la posibilidad de una fragmentación ideológica de la lucha de clases. Hay que preguntarse hasta qué punto la división clásica entre el artesano y el trabajador en general, entre el «rudo» y el «respetable», se perpetúa y se sustenta particularmente en la división entre arrendamiento y propiedad. Ciertamente, tal motivo ha estado detrás del patrocinio de la condición de propietaria por parte de la clase trabajadora. También parece haber pocas dudas de que la obtención de una vivienda en propiedad es de suma importancia ideológica para el trabajador de cuello blanco. El significado político de tales divisiones ideológicas no se

5. CES, *Political Economy and the Housing Question*, artículos 5 y 10.

ha discutido adecuadamente en el grupo hasta ahora, pero claramente tiene implicaciones importantes para la cuestión de las relaciones entre las luchas por la vivienda y las luchas de clases.

Esta fragmentación ideológica tiene una base material en el sentido de que la vivienda de mayor calidad, o la vivienda liberada de los caseros o del control burocrático, está disponible solo para aquellos que pueden permitírselo. Por lo tanto, la ocupación por parte de los propietarios tiende a estar disponible solo para los miembros más acomodados de la clase trabajadora. Para los trabajadores de cuello blanco y el personal profesional la vivienda en propiedad ha estado disponible al menos desde la década de 1930, pero para la clase trabajadora manual el acceso a gran escala a la vivienda en propiedad solo llegó en la década de 1950. En el presente artículo hablaremos de la vivienda de la clase obrera manual, pues la posición del trabajador manual ha sido claramente distinta de la del trabajador no manual durante mucho tiempo. La cuestión de la relación entre los trabajadores de cuello blanco y los trabajadores manuales, y del desarrollo de esa relación, no será motivo de discusión en este artículo. Sin embargo, tal cuestión es claramente importante para quienes luchan por la vivienda. A los empleados profesionales, gerenciales y ejecutivos se les llamará la «clase media», sin perjuicio de quienes quieran argumentar que tales personas son objetivamente proletarias.

El Grupo de Economía Política de la Vivienda se ha ocupado en cierta medida de todo lo que hemos planteado hasta ahora. En este trabajo nos gustaría discutir en primer lugar algunos problemas de la teoría de la renta, como preludeo a una consideración sobre el papel del Estado en la provisión de vivienda, que es nuestra principal preocupación en el trabajo en su conjunto.

LA VIVIENDA Y LA TEORÍA DE LA RENTA

Dado que la vivienda constituye una gran proporción de los costes de reproducción de la fuerza de trabajo, los movimientos en el precio relativo de la vivienda tienen una gran importancia en una sociedad capitalista. Dado que una proporción del precio de una casa va directamente al propietario como pago por la tierra, el punto de partida del análisis debe ser la teoría de la renta. Hasta ahora, la aplicación de la teoría al análisis de la disposición es insuficiente, por lo que nos limitamos a esbozar una serie de puntos.

El punto de partida de la teoría de la renta es la distinción entre renta diferencial, absoluta y monopolista. La distinción es importante, ya que cada uno deriva de una fuente diferente. La aplicación del concepto al suelo habitacional plantea serios problemas.

El análisis de Marx de la renta de la tierra en *El Capital* se relacionaba casi exclusivamente con la tierra agrícola, y este énfasis es mantenido por la mayoría de los comentaristas del análisis de Marx.⁶ La renta diferencial surge de las ventajas relativas inherentes a un determinado pedazo de tierra, ya sea en términos de su ubicación y fertilidad, o en términos de la inversión de diferentes cantidades de capital. La renta diferencial no deriva simplemente de los atributos naturales de un terreno, sino también de la incorporación de mejoras previas. Esto último es importante en el caso de los terrenos para viviendas, ya que muchas de las características deseables de una ubicación habitacional específica son «externalidades» que son producto de otras inversiones. Un promotor, por ejemplo, puede aumentar el alquiler de la tierra para viviendas de clase media creando por sí mismo servicios deseables en el vecindario. La renta diferencial, que se deriva

6. Por ejemplo, MANDEL, E., *Marxist Economic Theory*, Londres, Merlin Press, cap. 9.

únicamente de las ventajas relativas de las porciones de tierra más favorecidas, no afecta al precio del producto, que está determinado por el precio de producción del producto en la parcela de tierra menos favorecida. Por lo tanto, la renta diferencial representa simplemente un desvío de la superganancia del productor inmediato al propietario de la tierra.

La renta absoluta, por otra parte, deriva de las barreras a la libre entrada de capital establecidas por el capital fijado en el suelo para la inversión en la tierra. Tal barrera puede tomar la forma de restricciones legislativas que reflejan el poder de la clase terrateniente, pero en el capitalismo desarrollado toma más característicamente la forma simplemente de la exigencia por parte del terrateniente de un cierto rendimiento mínimo antes de que pueda liberar su tierra. Por lo tanto, si excluimos la consideración de las restricciones legislativas, la renta absoluta surge solo cuando es necesario poner nuevas tierras en producción, y aun así es solo un pequeño componente de la renta de la tierra.

A diferencia de la renta diferencial, la renta absoluta sí afecta al precio, ya que se deriva del hecho de que el capital no puede fluir libremente hacia la inversión en la tierra con el fin de igualar la tasa de ganancia entre los capitales de la rama en cuestión y el capital en general. Por lo tanto, la renta absoluta representa un desvío del plusvalor del capital en general al capital fijado en el suelo.

Marx, partiendo de la afirmación de que la composición orgánica en la agricultura está por debajo de la media, por lo que el precio de producción está por debajo del valor, argumenta que una renta absoluta surge cuando el precio del producto se encuentra entre el precio de producción y el valor. Por lo tanto, parecería que la renta absoluta no puede surgir a menos que la rama de producción en cuestión tenga una composición orgánica inferior a la media. Parecería que esto se debe a que Marx supone que el capital solo fluiría

hacia la tierra para igualar la tasa de ganancia. Sin embargo, si el capitalismo está en constante expansión, entonces el capital puede fluir hacia la tierra, incluso si la composición orgánica de, en este caso, la agricultura, está por encima de la media. De ahí que sea dudosa la afirmación de Marx⁷ de que se trata de una renta monopolista si el precio del producto supera su valor. La renta monopolista no está determinada, según Marx, ni por el precio de producción, ni por el valor de las mercancías producidas, sino simplemente por las necesidades y la capacidad de pago de los compradores. Por lo tanto, *una* renta monopólica surge cuando *un* precio monopolista está asegurado en virtud del control de *un* tipo particular de tierra. El ejemplo de Marx es el viñedo, que produce una cosecha rara. Por lo tanto, la renta monopolista se obtiene a expensas del consumidor, y no de otros capitales, excepto indirectamente, elevando el coste de reproducción de la fuerza de trabajo.

Cuando se trata de agricultura, todo está suficientemente claro. Cuando se trata de la vivienda, empero, la situación comienza a ser bastante más difícil. El punto de partida de nuestras discusiones sobre la teoría de la renta fue el trabajo de Harvey.⁸ Harvey concluye que el capital financiero ha conspirado, de alguna manera no claramente especificada, para crear una renta absoluta o de «monopolio de clase». El propio análisis de Harvey es muy confuso, combinando conceptos marxistas y marginalistas, siendo su conclusión final que la lucha por la vivienda se ha convertido en un momento dominante de la lucha de clases, enfrentando al «capital financiero» contra el «pueblo». El trabajo de Harvey plantea la importante cuestión de si se trata de una renta diferencial, absoluta o monopólica en el caso de la vivienda.

7. MARX, K., *Capital*, Vol. III, Londres, Lawrence & Wishart, p. 756

8. HARVEY, *op. cit.* y *Social Justice and the City*, Londres, 1973; ver también C.S.E., *op. cit.*, artículos 2 y 3, y MASSEY, D., *Land Nationalisation Policies*, 1974 (sin publicar).

Harvey argumenta que, debido a que las ventajas de ubicación radican esencialmente en los desarrolladores financieros que crean submercados de vivienda de diferente carácter social, la renta que se acumula para ellos es una renta absoluta. Sin embargo, la cuestión de la renta absoluta no es una cuestión de diferenciación entre submercados, sino de si *un* monopolio de clase en la propiedad de la tierra impide el libre acceso a la tierra por parte del capital de construcción, de modo que la tasa de ganancia no puede ser igualada por el libre flujo de capitales. La barrera mencionada por Marx, según la cual un terrateniente necesitará *algún* retorno para liberar su tierra, solo supondrá *una* pequeña adición a la renta de la tierra. El único otro obstáculo que se ha sugerido es el de los controles de planificación. Pero estos controles restringen el acceso del capital de construcción no a la tierra en general, sino a la tierra en lugares particulares. Además, estos controles no son inflexibles, en particular en lo que se refiere a la cantidad de tierra liberada para usos particulares. De ahí que estos controles no afectan a la tierra en el margen, que es la fuente de la renta absoluta, sino a terrenos específicos, particularmente donde hay conflicto entre usos alternativos. En relación con la vivienda, el efecto de esos controles es aumentar la oferta disponible en las zonas urbanas medias, donde la tierra se reserva para la vivienda a expensas del uso comercial, mientras que se restringe en las zonas suburbanas, donde la tierra se preserva para la agricultura a expensas del uso para la vivienda. Por ende, estas restricciones afectan de manera diferente a la oferta de tierra en diferentes lugares y, así, modifican la cantidad total de renta apropiada por el capital fijado en el suelo, pero sin crear una renta absoluta.

Aunque está bastante claro que la ventaja de una ubicación particular para una casa es una ventaja diferencial, existen problemas para explicar el alquiler del suelo como un alquiler diferencial. En la agricultura, la renta diferencial surge como resultado de las cualidades relativas de determinados

pedazos de tierra, lo que significa que el precio de producción de un determinado producto es diferente en diferentes pedazos de tierra. Sin embargo, este no es el caso de la producción de viviendas, ya que el precio de producción de una casa es más o menos el mismo en diferentes lugares. Por lo tanto, las cualidades diferenciales de los diferentes terrenos no derivan, en el caso de los terrenos para viviendas, de las cualidades objetivas del terreno. Más bien, se derivan de evaluaciones subjetivas de la conveniencia de un lugar particular por parte del consumidor. Por lo tanto, las diferencias son esencialmente subjetivas y cualitativas, más que objetivas y cuantitativas. El punto clave sobre la renta diferencial es que no afecta el precio de la mercancía en cuestión.

Aun así, el alquiler del terreno de la vivienda no puede determinarse sin tener en cuenta la demanda del consumidor. Representa, en esencia, la prima que un consumidor se ve obligado a pagar por una vivienda en un lugar determinado. En este sentido, entonces, tal vez deberíamos considerar el alquiler de la vivienda como una renta monopolística, que está determinada por las «necesidades y la capacidad de pago del comprador».⁹ Ciertamente, solo cuando introducimos las preferencias de los compradores podemos explicar por qué existe un alquiler de vivienda.

Sin prejuzgar la cuestión de si es mejor analizar la renta de la tierra esencialmente como un diferencial o como una renta monopolística, podemos decir al menos que la renta de la tierra no puede determinarse simplemente analizando los precios relativos de producción. Si no existe una barrera para la entrada de capital a la inversión en el terreno, más allá de la inercia del propietario, entonces la renta deriva de las ventajas diferenciales de las diferentes ubicaciones. La magnitud de la renta estará determinada por la interacción de la demanda y la oferta en cada ubicación.

9. MARX, *op. cit.*, p. 756.

Por el lado de la demanda, las ventajas diferenciales de las diferentes ubicaciones para los miembros de la clase trabajadora se derivan en primer lugar de su acceso diferencial a las oportunidades de empleo. Por lo tanto, la demanda de tierras en un lugar determinado se verá afectada por el nivel de salarios en la localidad, el nivel de desempleo, el acceso al transporte y las distancias de los lugares de trabajo. Otros factores, como el acceso a tiendas o instalaciones recreativas, los niveles de ruido y contaminación, el carácter social de un área, tendrán una influencia secundaria. En última instancia, sin embargo, es la concentración espacial de las oportunidades de empleo lo que determina que los diferentes lugares tengan valores diferentes.

Por el lado de la oferta, encontramos que la tendencia del capitalismo a que las oportunidades de empleo se concentren espacialmente significa que la tierra al alcance de las oportunidades de empleo masivo está localizada de manera diferencial. Esta tendencia continua del capitalismo a desarrollarse de manera desigual significa que las oportunidades de empleo se concentran cada vez más, mientras que los que buscan vivir cerca de ellas aumentan en número. De ahí que sea la desigualdad del desarrollo capitalista la que determine constantemente que la demanda de suelo para viviendas en determinados lugares vaya cada vez más por delante de su oferta. Durante algún tiempo, las mejoras en el transporte compensaron esta tendencia, pero tal compensación hace tiempo que dejó de ser efectiva. Por lo tanto, podemos decir que las diferencias en la renta de los diferentes terrenos dependen, en última instancia, de la concentración espacial del crecimiento económico bajo el capitalismo, y no, como afirma Harvey, de las intrigas del «capital financiero».

Todavía quedan por introducir otras complicaciones, ya que el mercado de la tierra no es un mercado en el que el alquiler se renegocie regularmente. La tierra es liberada por el

propietario en un contrato de arrendamiento a largo plazo, si no es de dominio absoluto, y la renta es más o menos fija. Así pues, la renta de la tierra que devenga el terrateniente puede tener poca relación con las rentas actuales, y el resultado será que las ganancias o pérdidas que, desde el punto de vista contable, deberían acreditarse al propietario de la tierra, de hecho se acumularán para el constructor o arrendatario. Algunos argumentarían, debido a esto, que una casa, una vez construida, debe ser tratada como una mejora de capital incorporada en el terreno. Marx argumentó claramente que tal procedimiento no era posible, «particularmente cuando el terrateniente y los especuladores de la construcción son personas diferentes». ¹⁰ El propio Marx cita el testimonio de un especulador de la construcción en el sentido de que sus beneficios derivan en gran medida del aumento de la renta de la tierra como consecuencia del desarrollo, más que de los beneficios de su actividad constructiva. ¹¹ Es importante poder hacer tales afirmaciones y así distinguir, aunque sea imperfectamente, la construcción de la tierra.

Aunque no existen barreras específicas para la inversión de capital en tierras, existen impedimentos para su libre flujo que pueden significar que el precio de las casas se infla debido a la escasez de casas, en lugar de a la escasez de tierras. Esta escasez persistirá durante algún tiempo porque el proceso de construcción de nuevas casas es largo. No obstante, es poco probable que estos precios inflados persistan a largo plazo, ya que hay pocas barreras de entrada en la industria de la construcción. Por lo tanto, a largo plazo, la escasez de casas, así como el aumento de su precio, reflejarán la escasez de tierras apropiadas, incluso si las ganancias se acumulan para el arrendatario en lugar de para el arrendador durante el tiempo de duración del alquiler.

10. *Ibid.*, pp. 755-6.

11. *Ibid.*, p. 755.

Otra consideración que hay que introducir es el hecho evidente de que, cuando se trata de vivienda, nos enfrentamos a un mercado en el que hay un stock considerable de casas que cambian de manos. Así tenemos, en efecto, un gran mercado de segunda mano junto con el mercado de casas nuevas. Como todos los bienes de segunda mano, el precio de una casa vieja se determinará en relación con el precio de producción de una casa nueva, y no con el coste histórico de la casa existente. Por consiguiente, es posible no solo que el precio del suelo aumente, sino también que el precio de una casa existente aumente y, por lo tanto, le dé al propietario una ganancia de capital sobre la casa misma. Parece empíricamente que los precios de las casas existentes están estrechamente ligados a los precios de las casas nuevas. La relación entre ambos dependerá de la antigüedad y el estado de la vivienda existente en comparación con los estándares de las viviendas nuevas. También dependerá, obviamente, de la presión de la demanda. Si una gran proporción de la población no puede permitirse comprar o alquilar casas nuevas, todas ellas se verán empujadas al mercado de las casas existentes, y esperaríamos que los precios de las casas viejas se mantuvieran en relación con las nuevas. La posibilidad de obtener plusvalor de las viviendas existentes depende, por tanto, de que se trate de una proporción relativamente grande de la población que no puede permitirse una nueva vivienda.

En esta sección, aunque todavía no hemos aclarado con precisión los problemas teóricos, hemos llegado a la conclusión de que la desigualdad espacial del desarrollo capitalista es la fuente última de la renta de la tierra, cuando esa renta no está determinada por los usos agrícolas o de otro tipo. Además, hemos argumentado, el desarrollo del capitalismo irá acompañado de un aumento tendencial de la renta de la tierra. Sin embargo, el alquiler del suelo no es el único componente del precio de una casa. Es concebible que el

aumento de la renta de la tierra pueda ser compensado por una disminución del precio de producción de la vivienda misma.

De hecho, debido a la baja composición orgánica del capital y a la baja tasa de progreso técnico característica de las industrias de construcción y de materiales de construcción, esperaríamos que el precio de producción de las casas aumentara en relación con otros bienes salariales, aunque, por supuesto, se abarataría en términos absolutos. Esta tendencia se verá agravada por las mejoras en la calidad de la vivienda, que bien podrían ser tan grandes como para aumentar el precio de producción de las casas, incluso en términos absolutos. Estas mejoras no pueden, en general, atribuirse a los «gustos» de los consumidores, ya que la mayor parte de los alojamientos de la clase trabajadora están por debajo de los estándares mínimos legales para construir u ocupar viviendas. La acción del Estado para mejorar el nivel de la vivienda ha sido el resultado de 1) los intentos de mejorar el nivel de la salud pública, tanto para mejorar la calidad de la fuerza de trabajo como para proteger a la burguesía de las enfermedades desclasadas, y de 2) la presión de la clase obrera, que ha tomado la forma de «desorden público» o de una presión política más directa.

Por todo ello, cuando analizamos el precio de producción de la vivienda, confirmamos nuestra conclusión anterior de que el precio de las casas tenderá a subir bajo el capitalismo. Es en el contexto de este aumento constante del precio de un elemento del coste de reproducción de la fuerza de trabajo que quisiéramos situar la intervención del Estado en la provisión de vivienda para la clase trabajadora.

LA VIVIENDA Y EL ESTADO

A lo largo del siglo, el papel del Estado en el ámbito de la vivienda ha aumentado enormemente. Aparte de la intervención del Estado en el ámbito de las normas de vivienda, la mayor parte de esta intervención se refiere a la esfera de la circulación, en la que el Estado ha venido a regular la provisión de vivienda a través de leyes que afectan al propietario, a la Building Society y a la Housing Association,¹² o a intervenir directamente en la provisión de vivienda. Esta intervención se ha hecho necesaria debido a la incapacidad del capitalismo para proporcionar a la clase trabajadora una vivienda de un nivel adecuado. De ahí que el Estado haya tenido que intervenir aquí, como en otras partes, para evitar que la creciente contradicción entre medios y relaciones de producción comprometa la existencia misma del capitalismo. Esta contradicción se ha manifestado económicamente, particularmente en la incapacidad de los caseros privados para proporcionar viviendas aceptables para la clase trabajadora a un precio aceptable. Políticamente, se ha manifestado en la presión de la clase obrera para asegurar reducciones en el precio al que se les proporciona la vivienda, o al menos en

12. NdT: optamos por mantener el nombre en inglés de ambas instituciones por ser elementos específicos del contexto británico sin un equivalente directo. Respecto a la primera, cuyo análogo más cercano en el ámbito del Estado español quizá sea el de las entidades asociadas en la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNAAC), cabe decir que engloba cooperativas de crédito en competencia con los bancos privados por la concesión de préstamos hipotecarios y la prestación de otros servicios de banca minorista.

En cuanto a la segunda, que agruparía entidades independientes sin ánimo de lucro reguladas por el Estado, tenemos la red Alianza por la Vivienda Asequible y Social (AVIVAS), la cual juega un papel incomparablemente más marginal en la provisión de vivienda social y declara explícitamente tener por objetivo «trasladar la figura de las Housing Associations a nuestro país».

resistencia a los aumentos en ese precio. Como veremos, los dos están íntimamente ligados, ya que es la presión de la clase obrera para asegurar el control de los alquileres privados lo que explica el declive del casero privado de la clase obrera.

Aun así, al explicar la intervención del Estado tenemos que referirnos a muchos otros intereses además de la clase obrera y el casero, y tenemos que referirnos también a consideraciones de naturaleza directamente política, más que económica. La provisión de vivienda es un asunto de interés tanto para el sistema capitalista en su conjunto como para los capitalistas directamente involucrados en su provisión. La relación entre estos diversos factores es un asunto de gran interés para el grupo de la economía política de la vivienda, pero también un asunto que tiene un interés teórico más amplio porque plantea la cuestión de la explicación de la actividad del Estado en una sociedad capitalista.

Un análisis simplista vería la intervención del Estado en la provisión de vivienda en términos del conflicto entre el capital industrial y el capital fijado en el suelo. El predominio del capital industrial se indica por el hecho de que el Estado está dispuesto a controlar las actividades del capital fijado en el suelo con el fin de reducir los costes de reproducción de la fuerza de trabajo. Sin embargo, este análisis pasa por alto varios puntos que pueden resumirse en cinco apartados.

En primer lugar, el concepto de capital fijado en el suelo subsume bajo un mismo término una serie de intereses bastante diferentes. No podemos diferenciar claramente una fracción del capital que está ligada a la inversión en la tierra.

Por una parte, a lo largo del siglo el terrateniente como interés separado ha disminuido a medida que el capital financiero ha penetrado cada vez más en la propiedad de la tierra. Por la otra, es importante distinguir claramente al propietario del terrateniente. No sabemos lo suficiente sobre

el propietario, y este no parece ser un grupo homogéneo. El propietario pequeñoburgués tradicional que posee unas pocas propiedades aparece junto a la gran empresa inmobiliaria que combina el propietario con el desarrollo y otros intereses financieros.

En segundo lugar, este análisis deja fuera de consideración el capital financiero. Una vez más, no sabemos lo suficiente sobre la participación del «capital financiero» en el campo de la vivienda. En un extremo tenemos las preocupaciones de la City en su conjunto con factores tales como el nivel de endeudamiento de las autoridades locales o la tasa de interés. En el otro extremo tenemos a un gran número de pequeños ahorradores que invierten en las sociedades de construcción o que prestan dinero a pequeña escala a constructores, propietarios o compradores de viviendas. En el grupo todavía no tenemos del todo claro cuáles son los diferentes intereses de las distintas subfracciones del capital financiero, ni cómo pueden articularse políticamente.

En tercer lugar, este análisis deja fuera de consideración el papel de la clase obrera en la determinación tanto del hecho como de la forma de intervención estatal. Como veremos, avances significativos en la posición de la clase obrera como consumidora de vivienda han coincidido con otros logros políticos de la clase obrera, mientras que la erosión de estos avances ha coincidido con períodos de debilidad política de la clase obrera. Cualquiera que sea el interés del capital industrial en la reducción del coste de reproducción de la fuerza de trabajo, es la clase obrera la que ha logrado las reducciones que han sido impuestas por la acción estatal en el campo de la vivienda. Así, no existe una relación directa entre una reducción en el precio de la vivienda y una reducción en el coste de reproducción de la fuerza de trabajo. Por lo tanto, es probable que las ganancias hayan sido acumuladas por la clase obrera más que por el capital.

En cuarto lugar, este análisis tiende a ser demasiado economicista al descuidar las preocupaciones políticas y económicas del capitalismo, preocupaciones que dominan el Estado, pero de las que el capital mismo no tiene por qué ser inconsciente. De ahí que, como argumentó el propio Marx, el hecho de que la renta represente un desvío de plusvalor no significa que la clase capitalista vaya a atacar la propiedad privada de la tierra, ya que tal ataque debilitaría significativamente al propio capital político al socavar la legitimación ideológica de la institución de la propiedad privada de los propios medios de producción. De la misma manera, no se puede saltar de los intereses económicos de determinadas fracciones de capital a la ejecución de la política de Estado, ya que entre ambos se encuentra tanto la representación política de las diferentes fracciones del capital como la responsabilidad general del Estado en la perpetuación del propio sistema capitalista.

En quinto lugar, y para resumir los puntos anteriores, tal análisis no es suficientemente concreto. La acción del Estado solo puede entenderse en una coyuntura económica, política e ideológica específica a través de un análisis concreto de la articulación de las fuerzas implicadas en esa coyuntura, que incluyen tanto a las clases como a las fracciones de la clase capitalista, y a las fuerzas más específicas directamente implicadas en el campo en cuestión: arrendatarios de categorías particulares, autoridades locales, caseros, instituciones financieras de diversa índole, etc. Uno de los grandes problemas de un análisis adecuado es el de relacionar estas fuerzas específicas con las fuerzas de clase más amplias, y así comprender cómo se articula la lucha específica con la lucha de clases en su conjunto. Solo al final de este análisis estaremos en condiciones de generalizar sobre el papel del capital industrial, del capital financiero, del capital fijado en el suelo o de la clase obrera en esa lucha.

En los siguientes apartados esbozaremos la forma en que se ha desarrollado la intervención del Estado en el campo de la vivienda durante este siglo. En la etapa actual de la investigación marxista existe una enorme brecha entre las generalizaciones hipotéticas, del tipo que acabamos de discutir, y una gran cantidad de material empírico no analizado proporcionado en gran parte por historiadores burgueses. En las siguientes secciones no podemos comenzar a cerrar esa brecha. A lo que aspiramos, más bien, es a marcar el camino para la investigación marxista que, esperemos, está abriendo el Grupo de Economía Política de la Vivienda.

EL DECLIVE DEL CASERO PRIVADO

En el siglo XIX, la mayor parte de la vivienda de la clase obrera era alquilada de forma privada, y fue el fracaso del propietario privado para seguir satisfaciendo las necesidades de esta lo que obligó al Estado a asumir parte de la tarea. Por tanto, si vamos a argumentar que la intervención estatal surgió debido a la incapacidad del capitalismo para entregar los bienes, primero tenemos que entender por qué disminuyó el alquiler privado.

El casero reunió una casa, un terreno y una financiación para alquilarla al inquilino. Parece¹³ que el arrendador obtuvo alrededor de $\frac{2}{3}$ del valor de su propiedad en hipoteca, lo que significa que los costes del arrendador eran muy sensibles a los cambios en la tasa de interés. Por lo tanto, si no era capaz de trasladar los aumentos mediante el aumento de los alquileres, sus ganancias se erosionarían fácilmente.

El grueso de los terratenientes eran capitalistas relativamente pequeños. Thomas Cubitt, propietario de una gran empresa constructora dedicada a la construcción de viviendas

13. CAIRNCROSS, A.K., *Home and foreign Investment*, p. 35.

burguesas, escribió en 1840 que las casas de la clase obrera «pertenecen a una pequeña clase de comerciantes, que han ahorrado un poco de dinero en los negocios [...] Creo que muy pocas personas de gran capital tienen algo que ver con ellos».¹⁴

Estos terratenientes se contentaban con rendimientos relativamente bajos de su capital, especialmente en los primeros años del siglo XIX, cuando las salidas para los pequeños ahorros eran limitadas. Con el desarrollo de salidas alternativas para el capital, como la bolsa de valores, la deuda gubernamental y municipal, y la Building Society, el compromiso del terrateniente con su vocación tendió a volverse más sensible al cambio en su situación económica, como ha demostrado Cairncross.¹⁵

Aunque la mayor parte de los caseros a finales del siglo XIX eran pequeños capitalistas, los grandes capitalistas también invirtieron en viviendas de alquiler, por lo que una gran proporción de inquilinos alquilaron a un gran propietario. Sin embargo, justo antes de la primera guerra, aquellos con un capital de entre 1.000 y 20.000 libras, que suponían el 36,2% de la riqueza nacional, poseían el 53% de las propiedades de la casa y los locales comerciales. En esta época el precio medio de una pequeña casa de clase trabajadora era de alrededor de 250 libras esterlinas.¹⁶ El hecho de que hubiera un gran número de pequeños propietarios significaba que los rendimientos para el casero eran relativamente bajos, ya que las economías de escala son limitadas, por lo que el latifundismo era una vocación que se esperaba que fuera muy sensible a una disminución de la rentabilidad. Los niveles de la vivienda de la clase obrera en el siglo XIX

14. Citado en ASHWORTH, W., *The Genesis of British Town Planning*, Londres, 1954.

15. CAIRNCROSS, *op. cit.*

16. *Ibid.*, p. 86; MACEY, J., y BAKER, C., *Housing Management*.

eran espantosos, mientras que los alquileres aumentaron constantemente desde 1780 hasta 1918,¹⁷ incluso cuando la tendencia general de los precios era a la baja. En el siglo XIX la familia media de la clase obrera pagaba alrededor del 16% de sus ingresos en alquiler, mientras que el gasto de la clase media se acercaba al 8 o al 9%.¹⁸ No debería sorprender que la clase obrera fuera particularmente sensible a las amenazas a su nivel de vida planteadas por los aumentos de los alquileres, y que fuera la resistencia de la clase obrera, reflejo de la creciente organización industrial de la clase obrera, la que derribara al casero privado.

El golpe decisivo para el casero privado fue la introducción del control de alquileres en 1915 como respuesta directa a la resistencia de la clase obrera a los aumentos de alquileres. El cese de la construcción durante la guerra y la afluencia de obreros de municiones a ciertas ciudades habían provocado una gran escasez de viviendas que los terratenientes trataron de explotar. Los propios propietarios se enfrentaron a un aumento de sus costes financieros a medida que los tipos de interés subían como consecuencia de la presión de la guerra, y esto, al parecer, representó aproximadamente la mitad del aumento del alquiler.¹⁹ La resistencia fue mayor en Glasgow, donde el militante Movimiento de los Delegados Sindicales se estaba desarrollando como una fuerza poderosa.²⁰ Cuando los obreros de municiones en el Clyde amenazaron con una huelga general a menos que se introdujera un control de alquileres, el gobierno cedió muy rápidamente. Parece que los trabajadores no estaban solos en su protesta, ya que los empleadores de municiones también hicieron gestiones ante el Gobierno exigiendo que se introdujera el control de

17. GAULDIE, E., *Cruel Habitations*, Londres, Allen y Unwin, 1974, chapter 13.

18. *Ibid.*

19. C.S.E., *op. cit.*, tercer artículo.

20. Hinton, J., *The First Shop Stewards' Movement*.

los alquileres. Por lo tanto, en 1915 se aprobó la «Ley de Restricciones de Guerra sobre el Aumento de Alquileres e Hipotecas». El objetivo de restringir el aumento de la tasa hipotecaria era aliviar la presión sobre el casero privado.

El impacto de la restricción del alquiler en las ganancias del propietario no está claro. Si bien la restricción le impidió aprovechar plenamente la escasez de tiempos de guerra, el control de la tasa hipotecaria y el hecho de que la propiedad estuviera al nivel máximo de ocupación bien pueden haber significado que su tasa de ganancia en realidad no se vio seriamente afectada. Pero independientemente del impacto económico para el propietario, el control de alquileres, introducido como medida de emergencia en tiempos de guerra, había llegado para quedarse. Fue el hecho, junto a la amenaza implícita, de un control de los alquileres, más que una grave disminución de los beneficios, lo que ha llevado a la reticencia de los inversores a emprender nuevas inversiones en viviendas de clase trabajadora para alquiler desde la Primera Guerra Mundial

En un contexto más amplio, sin embargo, es significativo que fuera el terrateniente el que fuera el elegido, de entre todos los especuladores de la guerra, como el que debía soportar la carga simbólica de la restricción. La introducción de la medida fue el resultado directo de un peligroso auge de la militancia de la clase obrera que amenazaba con pasar de una oposición a la especulación de los caseros a una oposición a todo tipo de especulación, y especialmente a la de los fabricantes de armamento. En el contexto de una crisis política de este tipo, el gobierno actuó con rapidez y fue el propietario la víctima. Por ende, la imposición del control de los alquileres no tenía, en primer lugar, un motivo económico, sino que era una manera de desactivar una situación políticamente peligrosa.

EL CRECIMIENTO DE LA VIVIENDA PÚBLICA

Aunque el control de alquileres se introdujo como una medida de emergencia, se ha mantenido de alguna forma desde 1915. La crisis simplemente dejó claro que, en relación con los salarios, los niveles de alquiler que se requerirían para inducir a los propietarios a aumentar el stock a una tasa suficiente para satisfacer las necesidades de vivienda de la clase trabajadora no podían ser soportados. En este sentido, se había hecho necesaria la intervención del Estado para reducir el coste de reproducción de la fuerza de trabajo. Con todo, la motivación no era simplemente económica, ya que el principio de la subvención directa del Tesoro, aceptado por el Gabinete en julio de 1917, surgió después de que la Comisión de Investigación sobre el Mal Inmolado Industrial informara de que las condiciones de vivienda eran un elemento importante en la causa del malestar en siete de las ocho zonas investigadas.²¹ El asunto se volvió urgente con el final de la guerra y la elección de Lloyd George bajo el lema de construir «casas para que vivan los héroes en ellas». En 1919 se lanzaron los primeros programas nacionales de construcción de viviendas, con el objetivo de construir 500.000 casas en tres años. Este programa fue confiado inicialmente a las autoridades locales, y es a partir de este momento que el Estado pasó a desempeñar el papel dominante en el aumento del parque de viviendas para la clase trabajadora. Durante los cincuenta años anteriores, la actividad estatal en materia de vivienda se había centrado casi por completo en el desalojo y la reubicación de los barrios marginales.

Así pues, al comienzo de la guerra solo el 2% de todas las viviendas eran propiedad de las autoridades locales. La responsabilidad de la autoridad después de la guerra fue la de

21. WILDING, P., «The Housing and Town Planning Act 1919», en *Social and Economic Administration*, vol. 6

garantizar que el parque de viviendas se expandiera sin que los alquileres aumentaran, aunque inicialmente esta responsabilidad se consideró temporal. Para permitir que el Estado cumpliera con esta tarea, la Ley Addison de 1919 otorgó un subsidio sin límite por casa a las autoridades locales, agregando una subvención de suma global a la construcción privada en 1920. Esto último indica claramente que el Estado no veía obsoleto el papel del casero privado, pero la respuesta del propietario al subsidio fue limitada.

El quid de la cuestión aquí es qué luz arroja este cambio de política sobre la lucha de clases de entonces. La introducción de los subsidios a la vivienda representó una victoria para la clase obrera, aunque una victoria de la que el capital industrial no se habría resentido. La decisión efectiva de transferir la responsabilidad de la provisión de nuevas viviendas al Estado demuestra claramente la debilidad política del propietario, debilidad señalada por otras pruebas, como por ejemplo la negativa sostenida de la Agencia Tributaria a permitir la depreciación de las propiedades residenciales alquiladas.

Aunque el propietario recibía una subvención para la construcción de nuevas viviendas, esta no coincidía con la ventaja obtenida por la autoridad local, ya que no había ninguna ayuda para el propietario de las casas existentes. La City no estaba contenta con la nueva legislación, particularmente debido a la ausencia de un límite superior a los subsidios. Entonces, como ahora, la City, como cabeza pensante del capital financiero, estaba preocupada por proteger al gobierno de sí mismo restringiendo sus gastos. La crisis de 1921 brindó la oportunidad para que la City eliminara la medida de 1919 y asegurara la abolición del subsidio.²² La carga de la pacificación de la clase obrera fue soportada temporalmente por el subsidio de desempleo.

22. BOWLEY, M., *Housing and the State*, Londres, 1944; GILBERT, B., *British Social Policy*, 1914-39.

El principio de subsidio no se abandonó, y con el paso de la crisis financiera las leyes Chamberlain de 1923 y Wheatley de 1924 proporcionaron subsidios globales por año y por vivienda tanto a las autoridades locales como a la construcción de viviendas por parte de empresas privadas. El control de las rentas municipales se transfirió a la autoridad local y se permitió el subsidio de tarifas, lo que le dio a dicha autoridad una gran libertad de acción dentro de las limitaciones financieras del sistema capitalista. La Ley Wheatley, introducida por el gobierno laborista, fue más generosa en el nivel de subsidio que cualquier otra posterior.

El hecho de que la vivienda estuviera bajo control municipal significaba que las políticas de vivienda de las diferentes autoridades locales variaban considerablemente. Los laboristas tendían a dar prioridad a la vivienda social, proporcionando subsidios sustanciales a la tarifa, haciendo hincapié en la calidad de la vivienda social y, frente a una oposición muy fuerte, algunos incluso intentaron construir sus casas con mano de obra directa. Para el movimiento obrero hasta 1951 la vivienda social era vista como el medio de proporcionar hogares de gran calidad en ambientes agradables y a bajo coste. La misma libertad concedida a las autoridades locales en la provisión y subvención de viviendas sociales significaba que la vivienda era el campo en el que el paternalismo del socialismo municipal podía manifestarse, y de hecho lo hizo, de manera más efectiva. Desde principios de la década de 1950 ha habido un marcado declive en el entusiasmo del Partido Laborista a nivel nacional por la provisión de viviendas baratas de alta calidad. Sin embargo, a nivel local algunos elementos de la vieja ideología permanecen, y se manifestaron en cosas tales como la oposición local a la presión para construir rascacielos en la década de 1950, y más recientemente en la lucha de Clay Cross.

Los ayuntamientos conservadores contrastaban marcadamente con los laboristas. Han tendido a minimizar el papel de la vivienda social, tendiendo a construir con estándares más bajos, licitando y minimizando la subvención de tasas. La oposición conservadora a la vivienda social ha sido particularmente fuerte a nivel de las autoridades locales debido a la representación masiva de los intereses pequeñoburgueses relacionados con la vivienda privada —pequeños constructores, agentes inmobiliarios, abogados y propietarios— entre las filas de los concejales conservadores. No obstante, a pesar de las diferencias en el enfoque de las autoridades locales, el papel del gobierno central en la determinación de la política de vivienda ha seguido siendo predominante a través de su control financiero. Por ende, todavía es posible discutir la historia de la vivienda social como una historia nacional.

En la década de 1920 se produjo una importante expansión del sector del alquiler municipal; entre 1919 y 1934, el 31% de las nuevas casas fueron construidas por las autoridades locales, aunque la mitad de ellas se construyeron para la venta o se vendieron a inquilinos. En la década de 1920, la vivienda social era de una calidad relativamente alta, dirigida a los sectores más militantes y mejor pagados de la clase trabajadora. No está claro hasta qué punto se trató de una decisión política y hasta qué punto simplemente reflejó una creencia en el efecto de «filtración»: los necesitados se mudarían a casas desocupadas por los más acomodados. De hecho, los alquileres municipales tendían a ser más altos que el promedio de los alquileres controlados por el sector privado, lo que en parte refleja una mayor calidad.

La derrota progresiva de la clase obrera, que culminó en la debacle de 1926, se refleja en una erosión constante de las conquistas de la clase obrera en el campo de la vivienda. El descontrol de los alquileres continuó y la posición del propietario privado se restableció progresivamente. Durante

la década de 1930, los Comisionados de Áreas Especiales negaron fondos para la construcción de viviendas, y se establecieron la Asociación Escocesa de Vivienda Especial y la Asociación de Vivienda del Noreste para desempeñar un papel importante en la provisión de viviendas subsidiadas para la clase trabajadora en estas áreas.²³

En la década de 1930 se produjo un giro de tuerca en el desalojo y el realojamiento respecto al énfasis de la década de 1920 en la provisión de «viviendas para necesidades generales»: el Gobierno Nacional consideró que la empresa privada podía asumir el papel de único proveedor de viviendas para las necesidades generales y se abolieron los subsidios de Wheatley y Chamberlain.

La eliminación de los subsidios y el énfasis en el realojamiento encontraron su paralelo en la introducción de reembolsos de alquiler para aquellos que, al ser realojados, se enfrentaban a importantes subidas de alquiler. Los consejos laboristas se opusieron a la prueba de medios de estos planes, pero en 1938 112 autoridades habían instituido tales planes; fue la introducción de esquemas de alquiler diferencial lo que estuvo detrás de muchas de las luchas de los inquilinos de la década de 1930.²⁴

Como resultado del cambio de política hubo un gran aumento en la construcción de casas para venta y alquiler a la clase media. Este auge estuvo asociado al auge de las Building Societies, que en la época de la política del «dinero barato» se consideraban un medio alternativo de canalizar los fondos del pequeño ahorrador hacia el sector inmobiliario y, por consiguiente, de financiar la vivienda a tipos de interés relativamente bajos; el acceso a una vivienda en propiedad por parte de la clase trabajadora también comenzó a surgir

23. BYRNE, D., *Housing Associations in the North East*, 1974 (sin publicar).

24. Véase el sexto artículo de la CES.

durante este auge. A mayores, el bum de la construcción de viviendas fue visto como una forma ideal de absorber el desempleo durante la década de 1930, dada la baja composición orgánica del capital en la industria.

EL TRIUNFO DEL PROPIETARIO PARTICULAR

La historia de la vivienda en la posguerra es sorprendentemente similar a la del período de entreguerras. Un primer periodo en el que se favorece el desarrollo público frente al privado, seguido de una reacción en la que se favorece el desarrollo privado y se reducen las «subvenciones» de la vivienda social. El nuevo factor en el período de posguerra es la llegada del propietario ocupante a su actual posición prominente.

El gobierno laborista de 1945 llegó al poder todavía impulsado por un entusiasmo socialista por mejorar la vivienda de la clase trabajadora a través de la provisión municipal. El gobierno laborista dio a la vivienda municipal una alta prioridad, favoreciéndola a través del sistema de controles de construcción, y considerando que el deber del ayuntamiento no era solo realojar, sino también aumentar las existencias para las necesidades generales. Se concedió a la vivienda municipal una cuantiosa subvención del Tesoro, y la tasa de subvención se convirtió en estatutaria. El objetivo en 1945 era construir 300.000 casas al año. De hecho, lo máximo que se logró fue 200.000 antes de que llegara la crisis de devaluación de 1947. El gobierno se enfrentó a la presión de la City, y de los Estados Unidos, que colgaban la zanahoria de la ayuda Marshall, para recortar sus gastos y, en particular, para desviar recursos de la legislación social a la inversión en infraestructura. En la encrucijada, el gobierno giró a la derecha y, entre otras cosas, se recortó el programa de construcción de viviendas. 1947 marcó un punto de inflexión

para el Partido Laborista en la política de vivienda, al igual que en otros ámbitos. A partir de entonces, el compromiso ideológico de larga data de proporcionar viviendas de alta calidad para la clase trabajadora «subsidiadas» para alquiler se redujo progresivamente.

Los conservadores fueron elegidos en 1951 con la promesa de construir 300.000 casas al año, un objetivo que se alcanzó en 1953 y se superó en 1954. Los conservadores «estaban convencidos de que la propiedad de la vivienda erosionaba el fervor socialista y conducía a un apoyo electoral más amplio para la causa conservadora [...] los conservadores trataron de defender el sistema de propiedad dando a la mayor cantidad posible de personas una participación en él». ²⁵ La política inmobiliaria conservadora estuvo dominada por el deseo de construir una «democracia de propietarios», y de ahí el énfasis del gobierno conservador de la década de 1950 en la ocupación por parte de los propietarios. No obstante, su preocupación inicial era lograr el objetivo de construcción, y aunque esto implicó una expansión masiva de edificios destinados a ser viviendas en propiedad, también implicó un aumento absoluto en la construcción municipal. El objetivo se logró mediante el desvío de fondos hacia la vivienda, la relajación de los controles y, en particular, la reducción de las normas. Este período también vio la rápida introducción de métodos no tradicionales, patrocinados por las grandes empresas constructoras y justificados por la escasez de mano de obra, así como por razones de costes. El auge de la construcción, con la introducción de métodos a gran escala y la escasez de mano de obra, estimuló una rápida centralización del capital en la industria de la construcción y vio la consolidación del dominio de empresas como Wimpey, Laing y Costain.

25. PINTO-DUSCHINSKY, M., en BOGDANOR, V., y SKIDELSKY, R., (eds.), *The Age of Affluence*.

En 1953 se publicó el libro blanco *La vivienda: el próximo paso*.²⁶ Este documento marca el cambio decisivo del alejamiento de la vivienda estatal hacia la vivienda en propiedad. A partir de aquí, la vivienda estatal se limitaría a la provisión de los «necesitados», que también eran el objetivo de los planes de limpieza de los barrios marginales. En 1956 se suprimió el subsidio general para la vivienda y el subsidio de tarifa pasó a ser no obligatorio. El subsidio solo se mantuvo para los programas de habilitación y para los bloques más altos, cuya introducción reforzó aún más el control de los grandes constructores sobre la industria. La vivienda social también se enfrentó a una carga cada vez mayor sobre las finanzas, ya que una sentencia de 1955 básicamente cortó los recursos de la Junta de Préstamos para Obras Públicas, obligando a las autoridades locales a depender del mercado de capitales, aumentando así el coste de la financiación —y, por supuesto, el retorno al capital financiero—. Se hizo cada vez más hincapié en los planes de alquiler diferenciado para que las autoridades locales pudieran reducir las subvenciones a las tarifas mediante el aumento de los alquileres.²⁷ Así, en 1964, casi el 40 % de las autoridades encargadas de la vivienda de Inglaterra y Gales aplicaban planes de bonificación de los alquileres, aunque normalmente a pequeña escala.

El efecto de la política conservadora fue conducir a un rápido declive de las nuevas construcciones de las autoridades locales. En 1951 la proporción de casas construidas privadamente era de alrededor del 12%, en 1954 había aumentado al 26%, y en 1959 el número de viviendas construidas por las autoridades locales había caído a la mitad del pico de 1953. Mientras tanto, la proporción de viviendas ocupadas por sus propietarios aumentó del 27% en 1947 al 42,3% en 1961 y al 53% en 1971.

26. Ministerio de vivienda y gobierno local, Cmnd. 8996, nov. 1953.

27. PARKER, R., *The Rents of Council Houses*, LSE Occasional Papers in Social Administration, 1967.

La década de 1930 había visto el primer auge en la construcción para el propietario ocupante, pero la ocupación del propietario todavía era en gran medida el dominio exclusivo de la clase media, por lo que a finales de la década de 1930 se produjo una saturación del mercado y un breve resurgimiento de la construcción para alquiler privado. El auge de la ocupación por parte de los propietarios de la década de 1950 también tuvo un gran componente de «clase media». Sin embargo, la política del gobierno fue estimular el aumento del número de propietarios entre la clase trabajadora, y fue solo en las décadas de 1950 y 1960 cuando una gran masa de viviendas en propiedad estuvo al alcance de sectores significativos de la clase trabajadora. En 1965 había 2,8 millones de prestatarios de las Building Societies, y en 1973 esta cifra había aumentado a 4,2 millones.

Desde el decenio de 1950, el principal debate en el ámbito de la provisión de vivienda se ha centrado en las ventajas relativas de la vivienda ocupada por sus propietarios y por las autoridades locales. La ocupación propietaria ha recibido un apoyo económico e ideológico masivo del Estado, así como de los medios de comunicación, y su superioridad rara vez se cuestiona.

Ha habido extensas discusiones en la CES sobre los costes y beneficios relativos de la ocupación por parte de los propietarios y el alquiler municipal.²⁸ La comparación se hace muy difícil por dos razones. En primer lugar, porque las viviendas sociales y las viviendas ocupadas por sus propietarios se

28. BALL, M., *Owner Occupation*, 1974 (sin publicar) y BYRNE, D., *The Advantages of Council Housing* (artículo del Grupo de Vivienda CDP) discuten en una línea casi totalmente opuesta a esta. Ver también HARE, P. H., «Comparing the Costs of Owning and Renting in Scotland» en *Housing Review*, May-June 1973 y BYRNE, D., *The Costs of Renting and Owning Revisited: the North East of England in 1974* (sin publicar).

financian de forma muy diferente, mientras que los costes financieros representan una gran proporción de los costes totales. En segundo lugar, el propietario de la vivienda puede obtener ganancias de capital imprevisibles, que el arrendatario municipal no puede, y esto hace que la comparación de casos individuales sea un ejercicio puramente arbitrario.

Si comparamos a un propietario individual con un inquilino individual, la comparación depende en gran medida de la evolución futura de los tipos de interés y los precios de la vivienda, por un lado, y del momento en que el propietario de la vivienda entró en el sector, por el otro. El propietario que ha pagado una hipoteca estará mejor que el inquilino del ayuntamiento que paga un alquiler «justo», pero el inquilino del ayuntamiento en una finca barata estará mucho mejor que el nuevo ocupante en una situación de aumento de los tipos de interés y caída de los precios de la vivienda.

Es evidente que el intento de comparar casos individuales es inútil, y esto se debe a que la principal diferencia entre la ocupación por parte de los propietarios y la vivienda social no está en los costes y beneficios totales, sino en la asignación de costes y beneficios dentro del sector. Por lo tanto, los sectores solo pueden compararse como un todo.

Últimamente se ha debatido mucho sobre el cálculo de la «subvención» otorgada a cada grupo. El propietario ocupante recibe un subsidio a través de la ayuda del Tesoro para la construcción nueva —los subsidios de alquiler deben analizarse como beneficios de bienestar y no como subsidios de alquiler—. Las discusiones recientes han sido muy importantes para desafiar la afirmación de que los inquilinos del consejo son de alguna manera privilegiados, señalando los enormes beneficios que se acumulan para el propietario-ocupante (el esquema de hipotecas de opción de 1965 fue el primer reconocimiento oficial de que el propietario ocupante obtuvo algún subsidio). Al mismo tiempo, el cálculo de los

costes y beneficios relativos también debe tener en cuenta las diferencias entre los sectores en otros costes y beneficios, y esto aún no se ha hecho. Hay que comparar no solo los subsidios, sino también los costes de construcción —teniendo en cuenta las normas—, los costes de la tierra, los costes financieros, el coste de los servicios profesionales, los costes de gestión y el coste de la inversión en infraestructuras de carreteras, alcantarillado, etc.

Por último, los diferentes arreglos financieros involucrados en cada categoría de tenencia son cruciales para asignar costes y beneficios a diferentes individuos. De 1923 a 1935 los alquileres municipales se fijaron localmente, vivienda por vivienda, como coste de los alquileres menos subsidio. En 1935 se introdujo por ley la Cuenta de Ingresos de la Vivienda, y los alquileres de las autoridades locales se fijaron al coste histórico mancomunado menos el subsidio, teniendo las autoridades locales considerable discreción en cuanto al tamaño del subsidio de la tasa que podían aportar a la Cuenta de Ingresos de la Vivienda. La Ley de Financiamiento de la Vivienda de 1972 buscó romper con el método histórico de costes para fijar el alquiler, reemplazándolo con el concepto nebuloso de «alquiler justo», del cual hablaremos más adelante.

El efecto de fijar los alquileres sobre la base del coste histórico mancomunado es que el plusvalor que habría obtenido la autoridad local como propietaria del suelo si los alquileres se hubieran fijado en el mercado se socializa y se asigna a los arrendatarios. Es evidente que la autoridad local ha pagado por el terreno edificable en primer lugar, y todavía tiene que pagar los costes de financiación, pero todas las ganancias posteriores de la propiedad de la tierra se socializan. Además, la propia fijación de rentas se elimina del mercado, de modo que las rentas relativas pueden reflejar los valores de uso y no las carencias relativas. Esta socialización de la fijación

de precios significa que los efectos distributivos del alquiler por parte de las autoridades locales difieren de los de la asignación del mercado. En un contexto de aumento de los costes, encontraremos inquilinos de viviendas antiguas que «subvencionan» a los inquilinos de viviendas más nuevas y arrendatarios de terrenos baratos que «subvencionan» a inquilinos de terrenos caros. Por supuesto, esta «subvención» solo es tal en comparación con la asignación irracional de los costes efectuada por el mercado. También se encontrarán otros efectos distributivos. Por ejemplo, las autoridades locales que han construido sustancialmente bajo una legislación de subsidios altos tendrán alquileres más bajos que aquellos que han construido bajo una regulación de subsidios bajos.

En el sector privado, las ganancias de capital no se socializan, sino que se acumulan para el individuo en la venta de una casa. En general, el plusvalor no se realiza porque el individuo simplemente compra una casa correspondientemente más cara. Este plusvalor solo se puede conseguir abandonando el sector o mudándose a una casa más pequeña. En este caso, la ganancia se obtiene a expensas de otro propietario que compra la casa, por lo que representa un pago de transferencia, una prima pagada, podría decirse, por el derecho a reemplazar a otra persona en el sector. La ganancia de capital de la persona que abandona el sector se corresponde así con el aumento del endeudamiento del nuevo operador. Por lo tanto, la realización de ganancias de capital aumenta al mismo tiempo el endeudamiento del sector ocupado por los propietarios en su conjunto. Las implicaciones de lo que es, en efecto, un medio de expansión del crédito al consumo para el capital financiero no están del todo claras. Sin embargo, lo importante es que, desde el punto de vista del sector en su conjunto, las ganancias de capital no representan un beneficio. De hecho, en realidad trabajan en contra del sector en su conjunto, porque quien tiene una vivienda en propiedad está sujeto al impuesto sobre sucesiones cuando

abandona el sector, mientras que el ayuntamiento no tiene la misma carga cuando un inquilino fallece. Lejos de ser una ventaja del sector privado, la base de mercado individual de la asignación de costes y beneficios obliga al participante en el sector a suscribir un tipo de póliza de seguro muy especulativa y bastante cara. A cambio de sus primas, tiene la perspectiva de un plusvalor al final, pero un plusvalor que solo puede obtenerse a expensas de otros consumidores. Los acontecimientos recientes, claro está, no deben ocultarnos el hecho de que el propietario también puede sufrir una gran pérdida.

La estructura de pagos de los propietarios también será muy diferente a la de los inquilinos de vivienda pública. En general, en un contexto de aumento de los precios de la vivienda, los nuevos participantes en el sector subvencionarán a los ocupantes establecidos y pagarán una bonificación a los que abandonen el sector. Solo aquellos que compren casas nuevas pagarán un precio relacionado con el coste histórico. De ahí que cuanto mayor sea la tasa de inflación de los precios de la vivienda, mayores serán los costes de entrada al sector, que es precisamente el problema hoy en día.

En conclusión, entonces, podemos decir que el gran avance del sector de la administración local sobre el propietario ocupado no es tanto el hecho de que la vivienda de la autoridad local sea más barata como el hecho de que implica la socialización de la asignación tanto de la vivienda como de los costes de la misma. Además de producir una estructura de alquiler más racional, esto también elimina el elemento de volatilidad impuesto al propietario de una vivienda. Las desventajas de la vivienda de las autoridades locales se derivan del hecho de que permanecen dentro de una sociedad capitalista, administrada burocráticamente por un aparato estatal autoritario y todavía sujeta a la extorsión de banqueros y terratenientes.

A mediados de la década de 1950, el parque de vivienda pública había crecido hasta convertirse en una proporción significativa de la masa total de viviendas. Sin embargo, el alquiler privado no se eliminó en absoluto, y los conservadores hicieron todo lo posible para rehabilitar al propietario privado a expensas del inquilino. En 1947, el 58% de los hogares permanecían en el sector privado de alquiler, a pesar de la baja tasa de construcción para la clase trabajadora privada. El declive del alquiler privado durante los años cincuenta y sesenta fue de hecho muy rápido, en gran parte como resultado de los programas de liquidación, pero también, paradójicamente, como resultado del descontrol de los alquileres. En 1966, la proporción de inquilinos privados había caído al 22,5% y ha estado disminuyendo muy rápidamente desde entonces.

El «problema» del casero privado no era simplemente el deseo natural de los conservadores de rehabilitarlo, sino también el hecho de que las condiciones de gran parte de las viviendas privadas de alquiler eran tan malas que el gobierno quería mejorar el nivel sin incurrir en gastos excesivos. Las leyes de 1949 y 1954 ofrecieron subvenciones para mejoras, pero no tuvieron mucho éxito. Por lo tanto, los conservadores recurrieron al descontrol para aumentar los alquileres y permitir que el propietario tuviera suficiente dinero para mejorar sus propiedades. Se esperaba que el descontrol convirtiera la inversión en alquiler privado en una actividad rentable y, consecuentemente, en una alternativa al alquiler de las autoridades locales, especialmente porque al mismo tiempo se recortaron los «subsidios» para la vivienda de uso público. Otros dos factores importantes fueron el deseo de convertir las grandes casas deshabitadas en pisos para así hacer un uso más eficiente del parque y, por último, aumentar la movilidad eliminando las anomalías en la estructura de los alquileres.

Por todo ello, se introdujo la Ley de alquileres de 1957, que permitía la desregulación inmediata de las propiedades con valores catastrales más altos, y la desregulación con posesión libre de cargas del resto. Para 1964 el número de arrendamientos regulados se había reducido a la mitad, a menudo mediante la aplicación de las técnicas que Rachman hizo famosas. El efecto, empero, no fue aumentar la oferta de viviendas de alquiler. Al desregularse, los pequeños propietarios tendían a vender, ya fuera a los que la usarían como vivienda propia o a los grandes propietarios.

La ley fue un desastre desde todo punto de vista, excepto desde el del casero. Cuando los laboristas llegaron al poder en 1964 en seguida volvieron a imponer la seguridad de la tenencia y el control de los alquileres. Milner-Holland informó que ni el control rígido de los alquileres ni la desregulación caótica eran aceptables. El resultado fue la Ley de alquileres de Crossman de 1965, que introdujo «alquileres justos» para arrendamientos sin amueblar, concepto que hizo su primera aparición en la conservadora Ley de agricultura de 1958.²⁹ El alquiler debía ser fijado por los funcionarios responsables, los cuales tenían que «eliminar los valores inflados por la escasez». El efecto de esta ley está bien documentado por el Informe Francis de 1971,³⁰ que muestra que son los propietarios, y no los inquilinos, los que solicitan el registro, así como la tendencia a aumentar los alquileres en lugar de disminuirlos. Además, era claramente el gran propietario el que solicitaba y obtenía el registro y, por lo tanto, los aumentos de alquiler. De ahí que la Ley de 1965 reforzara la propensión de la Ley de 1957 a expulsar a los pequeños propietarios, que venderían al adquirir la posesión libre de cargas, mientras concentraban los arrendamientos

29. Tercer artículo de la CES.

30. Informe del Comité Francis, *The Working of the Rent Acts*, Cmnd. 4601, 1971; Informe del Comité Milner Holland, *Housing in Greater London*, Cmnd. 2605, 1965.

rentables en manos de los grandes propietarios. Por último, no había perspectivas de una nueva oferta para el alquiler privado de la clase trabajadora en una situación en la que los caseros privados no podían competir con las autoridades locales, que no solo tenían subsidios, sino que también cobraban alquileres de costes históricos compartidos, reduciendo así sustancialmente el alquiler de las nuevas propiedades. El intento de establecer paridad tuvo que esperar a la Ley de financiamiento de la vivienda, cuando para entonces ya no existía el casero privado perteneciente a la clase obrera.

A pesar de los claros intentos de restaurar la fortuna de los caseros privados, el sector conservador de posguerra, a diferencia del de los años treinta, no tenía mucha fe en el alquiler privado como proveedor de viviendas para la clase trabajadora. El objetivo principal de la legislación conservadora sobre el alquiler era descongelar las viviendas de alquiler privado para hacer un mejor uso del parque y aumentar la movilidad de los que vivían en él, los trabajadores. Con los conservadores en el poder, el casero privado iba a entrar en decadencia más rápidamente de lo que lo había hecho nunca.

De ahí que la política de vivienda de los conservadores asignara a las autoridades locales la tarea de dismantelar los barrios marginales y realojarlos, y al sector privado la tarea de satisfacer las necesidades generales. Este período, que duró hasta el comienzo del dominio laborista en la década de 1960, fue el de la erradicación de barrios marginales a gran escala, y fue dicha erradicación la que mantuvo el impulso de la construcción pública.

Las razones de este énfasis en un saneamiento integral pueden parecer obvias: el nivel de gran parte de la vivienda de la clase trabajadora era espantoso, y dado que los propietarios no podían permitirse comprar o alquilar viviendas nuevas de forma privada, el Estado tuvo que realojarlos. Sin embargo,

no podemos dar por sentado que el capitalismo operará racionalmente para satisfacer las necesidades de la gente. Ciertamente, la preocupación generalizada por las condiciones de la vivienda, expresada por los que tenían que vivir en las casas, por los trabajadores humanitarios y por los que creían que la mala vivienda creaba todo tipo de problemas sociales, desempeñó su papel. Pero también había intereses específicos en juego.

Es interesante que el apogeo de la desmantelación de barrios marginales fue también el apogeo del promotor privado. A lo largo y ancho de los municipios, ya fueran conservadores o laboristas, trabajaron codo con codo con estos promotores, despejando terrenos para la creación de nuevas zonas comerciales y de oficinas de alta densidad y «planificadas exhaustivamente». Este desmantelamiento trajo grandes beneficios a los promotores y, como ahora sabemos, a muchos concejales y empleados del ayuntamiento. También apelaron a los ayuntamientos porque generaban una gran revalorización del valor catastral. Con todo, no se ha investigado la conexión entre este hecho y el énfasis simultáneo en la rehabilitación de los barrios marginales. La conexión entre ambos no será estrecha ni directa, ya que solo una pequeña proporción del suelo liberado por tal rehabilitación se destinó a uso no residencial. Aun así, parece probable que exista alguna conexión, sobre todo cuando nos damos cuenta de que el saneamiento se ha paralizado prácticamente justo cuando las grandes empresas inmobiliarias han pasado a preocuparse más por el aumento de los alquileres de las propiedades obtenidas durante el bum que por la obtención de nuevas parcelas.

La rehabilitación también benefició a las grandes empresas constructoras, ya que la magnitud del realojamiento significaba que solo ellas podían presentar ofertas para la mayor parte de los contratos de las autoridades locales. Los casos

Poulson y Birmingham han demostrado cuánta importancia tanto los arquitectos como los constructores concedían a estos contratos. Sabemos demasiado poco sobre otros intereses implicados, en particular el «capital financiero» en todas sus formas, para poder ofrecer un análisis satisfactorio del énfasis de posguerra en el saneamiento o, en consecuencia, en el cambio más reciente de énfasis hacia la rehabilitación.

La política conservadora en materia de vivienda adoptó una visión global del sector en su conjunto, en el que cada tipo de tenencia tenía su papel que desempeñar. El principio subyacente ha sido el de que el uso de la tierra debe ser determinado predominantemente por las fuerzas del mercado, lo que enmascara la visión más fundamental de que la inviolabilidad de la propiedad privada debe ser preservada. Este continuo hincapié en los derechos del capital fijado en el suelo en una economía capitalista avanzada tal vez se explique parcialmente por la amplia penetración del mismo por parte del capital financiero durante este siglo. En los supuestos en que este principio ha significado que el sector privado ha demostrado ser incapaz de satisfacer las necesidades de la clase trabajadora, era de esperar que la autoridad local interviniera.

La clave de la estrategia inmobiliaria conservadora radicaba en las viviendas en propiedad. Podría imaginarse, sin embargo, que el gran estímulo dado a la propiedad privada por los conservadores se revertiría cuando el Partido Laborista, el partido que siempre había dado prioridad a la vivienda social, llegara al poder. No obstante, en 1964 el Partido Laborista había abandonado su compromiso con el arrendatario de la vivienda pública y había respaldado el ideal conservador de la democracia de propietarios. Es esta conversión del Partido Laborista a su causa lo que realmente marca el triunfo del propietario particular. En 1964, el Partido Laborista a nivel nacional, preocupado por sus preocupaciones

electorales, había adoptado la política conservadora a capa y espada. Incluso los conservadores admitieron que la Ley de alquileres de 1957, el principal objetivo de los laboristas, había sido un fracaso. Si los conservadores podían ganar las elecciones con la política conservadora, entonces Wilson demostró que los laboristas también podían. Sin embargo, es importante tener en cuenta que estos desarrollos a nivel nacional no se reflejaron plenamente a nivel local, ya que la ideología del socialismo municipal había sido una fuerza poderosa en la política laborista local. Esto resultó ser una fuente de conflicto persistente entre las autoridades locales laboristas y el gobierno central, que culminó en la rebelión de Clay Cross, pero generalmente se reflejó en cuestiones mucho más mundanas, como la sanción de préstamos.

Durante los años cincuenta, y sobre todo después de la derrota de 1959, el Partido Laborista se convirtió a la causa de la vivienda en propiedad y llegó a adoptar el principio conservador de complementariedad entre los diferentes sectores de la vivienda. La política de municipalización de los propietarios privados, mantenida a lo largo de los años cincuenta, fue abandonada para que la Ley de alquileres de Crossman aceptara el principio de la Ley de 1957 de permitir al propietario un «rendimiento justo».³¹ El sistema de hipotecas opcionales fue introducido por el gobierno laborista de 1964 como método para estimular el aumento del número de propietarios entre la clase trabajadora. La vivienda de las autoridades locales sigue teniendo un papel importante que desempeñar, pero ahora la norma general es que estas viviendas deben ser patrimonio exclusivo de las personas de bajos ingresos. En principio, los estándares de vivienda

31. Los diarios de Crossman —publicados por entregas en el Sunday Times— dejan clara la falta de sentido del concepto de «alquileres justos». También ofrecen información sobre el proceso de formación de la política de vivienda. Parece que incluso el Ministerio se resistió a la sugerencia de Harry Hyams como Asesor de vivienda.

de las autoridades locales mejoraron con la aceptación de los estándares Parker-Morris. Pero el objetivo de resolver la crisis de la vivienda mediante la construcción de medio millón de casas al año ni siquiera estuvo cerca de alcanzarse. La crisis de 1967 llevó a que se introdujera, en el mes de julio, el criterio de los costes, el cual socavaría a largo plazo las normas Parker-Morris al imponer controles de costes, y desde la crisis de devaluación de 1967 las realizaciones de las autoridades locales cayeron de forma constante. Esto, combinado con la reducción masiva del alquiler privado, dio un enorme impulso al propietario, al tiempo que condujo a una creciente escasez de viviendas para la clase trabajadora.³²

LA PROVISIÓN DE VIVIENDAS PARA LA CLASE OBRERA BAJO EL CAPITALISMO

En las tres últimas secciones hemos esbozado el desarrollo de los mecanismos por los cuales se proporciona vivienda a la clase trabajadora a lo largo de este siglo. A lo largo de este período, el Estado ha asumido la responsabilidad de garantizar que se proporcionen esas viviendas y ha desarrollado gradualmente una política integral que intenta, en la medida de lo posible, proporcionar esas viviendas dentro de los límites del sistema capitalista. En esta sección nos gustaría tratar de extraer algunas de las lecciones de la historia que hemos esbozado. Todavía no se dispone de un análisis marxista de esa historia y queda mucho trabajo empírico esencial por hacer, por lo que nuestras conclusiones en este punto solo pueden ser incompletas.

La política que se ha desarrollado, y que es aceptada por los dos partidos principales, es la que considera la vivienda en propiedad como el ideal al que aspirar, la solución burguesa

32. CROUCH, C. y WOLF, M. «Inequalities in housing», en TOWNSEND, P., y BOSANQUET, N., (eds.), *Labour and Inequality*.

criticada por Engels.³³ Se ha permitido que continúe el declive del casero privado, y se ha llegado a considerar a la autoridad local como el proveedor de último recurso. ¿Cómo explicar esta política? La política no puede explicarse como un intento racional de proporcionar vivienda de la manera más eficiente posible. Si encontramos tal racionalidad dentro de los confines del capitalismo, la naturaleza excepcional de tal racionalidad en sí misma exige una explicación. En este caso, sin embargo, no hay razón para creer que la ocupación por parte del propietario emplee en realidad menos recursos reales para proporcionar una vivienda de determinada calidad. Más bien, hay razones para creer que la autoridad local, potencialmente, si no de hecho, produciría viviendas de manera más eficiente.

En esencia, nuestra historia resumida ha demostrado que la intervención del Estado en la provisión de vivienda fue el resultado de la presión de la clase trabajadora que destruyó indirectamente al propietario privado, que hasta hace poco era la única alternativa viable a la economía local. Una vez destruido el propietario, las alternativas eran esencialmente la ocupación por el propietario o el alquiler municipal. La cuestión que tenemos que hacernos es la de cómo se relacionan los intereses capitalistas con la elección entre las dos soluciones. Consideraremos la cuestión bajo los epígrafes de los aspectos económicos, políticos e ideológicos, sin confrontar la cuestión de la relación entre los niveles.

1) **Económico.** El capital industrial no parece haber desempeñado un papel importante en la determinación de la política de vivienda. Si bien al capital industrial le gustaría naturalmente reducir el coste de reproducción de la fuerza de trabajo, no parece haber desempeñado un papel importante en la presión para que se produjeran tales reducciones. Tampoco el capital industrial, al parecer, se ha preocupado

33. ENGELS, F., *The Housing Question*, Londres, Lawrence and Wishart.

mucho por la planificación de nuevas construcciones. Por ejemplo, el capital industrial no ha desempeñado un papel importante en la financiación de nuevas ciudades y nuevos suburbios industriales. Tales proyectos de descentralización se han llevado a cabo por iniciativa del Estado, y el problema al que se han enfrentado no ha sido el de alojar a los trabajadores para la industria local, sino el de atraer capital para emplear a los trabajadores.

A lo largo del siglo, el capital fijado en el suelo ha dejado progresivamente de existir como una fracción claramente diferenciada, a medida que la tierra ha sido penetrada por el capital financiero. No obstante, la vivienda de titularidad pública es indudablemente perjudicial para los intereses del capital financiero en su forma territorial, ya que la autoridad local retira la tierra del mercado y socializa las futuras rentas de esa tierra. En algunas zonas, las autoridades locales han llegado a ser propietarias de una gran proporción de la tierra.

El capital financiero no es un interés homogéneo y no sabemos lo suficiente sobre sus operaciones. Tanto las autoridades locales como los propietarios ocupantes tienen que pedir dinero prestado a interés para financiar sus actividades, pero lo hacen en diferentes condiciones y a través de diferentes canales. La autoridad local ha tendido cada vez más a recurrir a los mercados de capitales nacionales, e incluso internacionales, mientras que las Building Societies canalizan pequeños ahorros —que pueden ser los pequeños ahorros de los grandes inversores— a los propietarios de viviendas.

El Estado, presionado particularmente por la City, siempre se preocupa por contener su gasto. Aun así, desde este punto de vista, hay poco que elegir entre la ocupación por parte de los propietarios y el alquiler por parte de las autoridades locales, ya que ambos implican al Tesoro Público una subvención sustancial. Los recientes intentos de eliminar cualquier subsidio para los inquilinos de las autoridades locales,

al tiempo que se incrementa para los propietarios ocupantes, tienden a ir en contra de los requisitos estrictamente económicos impuestos al Estado.

Para la industria de la construcción, hay un lugar tanto para la autoridad local como para los propietarios particulares. El contrato de la autoridad local proporciona a las grandes empresas su trabajo básico, ofreciendo grandes contratos con rendimientos bajos, pero relativamente seguros, mientras que la construcción privada proporciona la mermelada. La inestabilidad de la industria, la necesidad de un fuerte respaldo financiero y la creciente adopción de métodos de construcción a gran escala han tendido a aumentar la concentración y centralización del capital en la industria, un proceso que ha sido activamente asistido por el Estado.³⁴

2) **Político.** Fue la presión de la clase obrera la que hizo de la vivienda un asunto político y, por lo tanto, una responsabilidad del Estado. El Estado ha respondido a la presión de la clase trabajadora proporcionando viviendas para la clase trabajadora. Al mismo tiempo, es evidente que el Estado se ha resistido a que el sector de las autoridades locales se extienda más allá de un mínimo de actividad.

Sabemos muy poco sobre la representación política de las diferentes fracciones del capital como para decir mucho sobre sus intereses y actividades políticas. Sin embargo, algunas cosas están claras. En primer lugar, es evidente que el capital financiero ha sido capaz de intervenir de manera decisiva en determinadas coyunturas específicas para determinar el rumbo de la política de vivienda, siendo su principal preocupación la presión de los préstamos de las autoridades locales sobre los mercados de capitales. En 1921, 1947 y 1967 el capital financiero logró revertir las ganancias de la clase obrera casi antes de que se materializaran. Pero el capital financiero no solo se aprovecha de la autoridad local como

34. CES, *op. cit.*, quinto artículo.

prestatario, ya que las Building Societies ya no están aisladas de otros mercados financieros. Es significativo que haya sido el Régimen de Competencia y Control de Crédito, introducido en 1971 al menos en parte para reforzar el capital financiero para la entrada en la CEE, el que primero sometió a las Building Societies a una fuerte presión competitiva, especialmente por parte de los bancos.

En segundo lugar, está claro que las industrias de la construcción y de los materiales de construcción son muy activas políticamente y han logrado persuadir al gobierno central y a las autoridades locales para que patrocinen nuevos métodos, y en particular los métodos industrializados, que han aumentado la concentración y la centralización del capital. Los constructores —y desarrolladores— también han sido muy activos en la campaña para la liberación y re zonificación de los terrenos edificables.

En tercer lugar, está claro que el casero ha tenido muy poco peso político. Hasta hace poco, los capitales invertidos en el alquiler privado han tendido a ser relativamente pequeños, mientras que el terrateniente ha demostrado ser una provocación para la clase obrera al enfrentarse a ésta con sus exigencias exorbitantes. Ni siquiera la desregulación de los alquileres ha beneficiado a los terratenientes establecidos; más bien, ha ayudado al capital financiero a penetrar en los segmentos rentables del sector privado de alquiler.

En cuarto lugar, el capital industrial parece haber tenido poco interés directo en la política de vivienda. Por último, apenas estamos comenzando a investigar la representación política del capital fijado en el suelo.³⁵

El hecho de que la vivienda sea una responsabilidad local ha significado que los intereses locales también han podido influir en la política local de vivienda. La delegación de los

35. *Ibid.*, octavo artículo.

poderes de provisión de vivienda a las autoridades locales significaba que las políticas locales podían reflejar el estado local de la lucha de clases. Unos pocos enclaves rojos podrían subsidiar los alquileres a los inquilinos del ayuntamiento con las tarifas, mientras que los bastiones conservadores podrían confinar la vivienda pública y hacerla pagar un alquiler económico. Los vínculos entre el Partido Conservador local y los intereses inmobiliarios locales son notorios, y los pequeños constructores, agentes inmobiliarios, abogados y agrimensores tienen una enorme representación como concejales conservadores. Su poder en la determinación de la política está fuera de toda proporción con cualquier importancia como capitales.

c) **Ideológico.** La clase capitalista en su conjunto tiene un claro compromiso con la condición de propietario por motivos ideológicos, y fue este compromiso el que, como hemos visto, determinó el énfasis en la accesibilidad de la vivienda a partir de los años cincuenta. El compromiso ideológico tiene dos dimensiones. En primer lugar, la importancia de continuar legitimando la propiedad privada en referencia a su carácter socialmente útil significa que cualquier fracaso de esta, y cualquier éxito, por contra, de la provisión socializada, constituye una amenaza para el funcionamiento del propio sistema capitalista. De ahí que el patrocinio de la vivienda en propiedad haya ido acompañado de una campaña ideológica agresiva contra la autoridad local como proveedora de viviendas y a favor de los beneficios morales, si no materiales, de la vivienda en propiedad.

En segundo lugar, se ha considerado que la vivienda en propiedad es crucial tanto para fragmentar a la clase obrera como para dar al trabajador individual una «participación en el sistema». Esta política no está exenta de contradicciones, ya que la posición otorgada al trabajador en el sistema lo pone en contacto directo con la realidad de las limitaciones

impuestas por el capital financiero. El pago de intereses ya no se canaliza a través de la autoridad local o del propietario privado, sino que ahora se le presenta directamente como costes financieros.

En conclusión, entonces, podemos decir que, como resultado de una combinación de poderosas presiones económicas, políticas e ideológicas capitalistas, el Estado ha dado un gran impulso al sector de propietarios, mientras busca en la medida de lo posible confinar al sector institucional. Desde la década de 1930, la vivienda social se ha presentado en todos los aspectos como la segunda mejor opción. La verdadera victoria material, que sin duda representó la Ley Wheatley, se ha erosionado progresivamente, con un resurgimiento temporal entre 1945 y 1947. El enorme hincapié en el realojo de las víctimas de los proyectos de desmantelamiento, el énfasis del Estado central en mantener los estándares al mínimo, en efecto el hecho mismo de los bajos estándares, particularmente en términos ambientales; todo ello ha contribuido a desplazar la vivienda pública del pedestal al que todos podían aspirar a un potencial desenlace que debe evitarse. Sin embargo, la lucha no ha llegado a su fin, porque las contradicciones del capitalismo tienen la costumbre de resurgir, y esto es tan cierto en el caso de la vivienda como en el de cualquier otro campo.

LA CRISIS CONTEMPORÁNEA

Los conservadores llegaron al poder en 1970 preparados para una ofensiva masiva para anular las conquistas materiales logradas por la clase obrera. En el campo de la vivienda, esta ofensiva tomó la forma de la Ley de financiamiento de la vivienda. Esta ley representó un ataque combinado a los inquilinos públicos y privados, pero su principal innovación fue en relación con el primer tipo.

El problema fundamental que el sector de vivienda pública planteó a los conservadores fue que los alquileres eran demasiado bajos. Esto no fue el resultado de una «subvención», que tuvo una importancia limitada, sino que, lo que es más importante, fue el resultado del sistema de basar las rentas en el coste histórico compartido, un sistema que socializaba las ganancias de capital. Los alquileres en el sector público no reflejaban en modo alguno las presiones del mercado, por lo que acababan siendo demasiado bajos para persuadir a quienes podían permitírselo a optar por una vivienda en propiedad, y no estaban estructurados de tal manera que hicieran un uso óptimo de la escasez de vivienda.

La HFA hizo frente a esta situación introduciendo el «alquiler justo» en el sector municipal. El «alquiler justo» se define, según la Ley del trabajo de 1965, como el «alquiler de mercado probable que una vivienda podría alcanzar si la oferta y la demanda de viviendas alquiladas estuvieran en general equilibradas en la zona de que se trate».³⁶ Es evidente que tal definición carece de sentido y su fundamento ideológico es manifiesto. En efecto, el «alquiler justo» es el alquiler que surge de los comités de evaluación de alquileres como el alquiler que daría un cierto rendimiento a un propietario privado. Por lo tanto, el «alquiler justo» rompió el vínculo entre los costes históricos y los alquileres, y el efecto no fue simplemente reducir el «subsidio» —aunque el ahorro del gobierno central para 1975-6 se estimó en al menos 285 libras esterlinas por año—,³⁷ pero a largo plazo se esperaba que la autoridad local obtuviera ganancias. De ahí que la Ley de financiación de la vivienda pretendiera: 1) aumentar los alquileres para reducir la «carga» sobre el Tesoro y las tasas. Es evidente que esta exigencia corresponde

36. Cmnd, 4728; *Housing Finance Act 1972*.

37. STEPHENSON, *Some Implications of the Housing [finance] Bill*, IMTA, febrero de 1972, citado en el tercer artículo. Ver también la discusión del cuarto artículo.

mucho más a una exigencia del capital financiero de que se reduzca la reproducción de la fuerza de trabajo. La medida era claramente regresiva, y se vio claramente como tal. 2) La Ley tenía como objetivo aumentar los alquileres para empujar a los inquilinos de la clase trabajadora con salarios altos hacia la ocupación por propietarios. Con el fin de facilitar tales movimientos, se amplió la venta de casas de protección oficial en condiciones muy favorables, y se ampliaron gradualmente los poderes de las autoridades locales para conceder hipotecas. 3) En términos más generales, se esperaba que los alquileres de mercado condujeran a un uso más eficiente del parque de viviendas. 4) Al cobrar alquileres elevados al inquilino del ayuntamiento, la ley también sirvió para mejorar la posición relativa del propietario privado. ya que, en principio, ahora podía competir con las viviendas de las autoridades locales. También sería posible que las asociaciones de vivienda desempeñaran un papel más importante. Para ayudar a los propietarios privados, se amplió el control de los alquileres y se amplió el plan de desgravación de los alquileres a los inquilinos privados. 5) La ley también modificó la base redistributiva de la financiación de las viviendas de las autoridades locales. De 1935 a 1970, los alquileres se habían basado en el coste histórico mancomunado y se habían prorrateado a las casas sobre la base de los valores de uso relativos —o a menudo sobre la base de los valores tasables—. La HFA introdujo un sistema que fija los alquileres sobre la base de las fuerzas del mercado, con la introducción de la subvención cruzada de los definidos como necesitados a través del plan de bonificación de los alquileres. Es importante tener claro que la rebaja de los alquileres debía pagarse, en la medida de lo posible, con cargo a la Cuenta de Ingresos de la Vivienda, es decir, con los alquileres, y no con cargo a las tasas o al Tesoro Público. 6) Por último, la HFA sustrajo la fijación de los alquileres del control de las autoridades locales por primera vez desde 1923. La medida

tenía una gran importancia política, ya que muchas autoridades locales laboristas habían continuado con políticas de alquileres bajos mucho después de que el propio Partido Laborista hubiera abandonado cualquier tipo de compromiso socialista en el campo de la vivienda. Por lo tanto, la medida provocó conflictos con varios consejos laboristas, sobre todo con Clay Cross.³⁸ El cambio también tuvo otras implicaciones políticas, que deben analizarse. Desde el punto de vista de la clase obrera, por ejemplo, la base local de la mayoría de las luchas de inquilinos ha sido tanto una fortaleza como una debilidad. La determinación central de la renta plantea la posibilidad de luchas nacionales de los inquilinos, pero también hace que tales luchas sean más difíciles de poner en marcha. El cambio también es importante desde el punto de vista de los intereses capitalistas, pero no estamos seguros de cuáles.

El Partido Laborista, al llegar al gobierno, como en 1964, propuso hacer poco más que ajustar la medida conservadora para reflejar el estado real de la lucha de clases. Aunque congeló los alquileres temporalmente, no reintrodujo el control de alquileres, y sigue aplicando «alquileres justos» a las asociaciones de vivienda y a los inquilinos privados. Además, está claro que el Gobierno laborista tiene la intención de presionar a las autoridades locales para que aumenten los alquileres, en parte mediante el uso del sistema de subvenciones, a pesar de que ha restablecido el poder de fijar los alquileres a la autoridad local.

El único cambio significativo en la política introducida por el Partido Laborista es el reconocimiento final de que ya no hay lugar para el casero privado. Por fin ha quedado claro que el arrendador solo puede obtener una devolución «razonable» a expensas del inquilino. En la práctica, o bien se controla el alquiler, en cuyo caso a largo plazo el nivel de la

38. SKINNER, D. y LANGDON, J., *The Clay Cross Story*.

vivienda alquilada se deteriora gravemente, o bien se da vía libre al casero, lo que le lleva a abandonar el sector por completo, o a alquilar a estudiantes, jóvenes trabajadores solteros o negros, o a mejorar su propiedad y alquilar a inquilinos de clase media. De cualquier manera, el propietario privado no puede proveer para el inquilino ordinario de la clase trabajadora. Al final, este último pasa a ser responsabilidad de la autoridad local, ya sea como resultado de una rehabilitación o de un desahucio. El Partido Laborista ha reaccionado a la situación resucitando la política de municipalización, abandonada a finales de los años cincuenta: esta vez, empero, la municipalización no es claramente una política socialista, sino un último recurso. De hecho, parece que el Partido Laborista espera que el crecimiento del alquiler privado en forma de asociación de vivienda haga innecesaria la municipalización.³⁹

Ninguna de estas políticas se dirige a la verdadera raíz de la crisis contemporánea, que es el rápido aumento de los costes financieros y de la tierra en los últimos años. Detrás del aumento del coste de la tierra parecen haber dos factores principales. En primer lugar, la escasez de suelo edificable de obra nueva en las grandes ciudades se ha agudizado a medida que se agota el suelo urbanizable. El efecto de esto es aumentar considerablemente la competencia por la tierra, y en particular por la tierra marginal. Una manifestación de esta presión es la aceleración de la tasa de aumento de la renta de la tierra. Otras manifestaciones se expresan, por ejemplo, en los conflictos políticos que se derivan de la necesidad de las autoridades locales de adquirir terrenos en zonas que antes habían sido reservadas a la vivienda privada.⁴⁰ También se observa una fuerte presión sobre las autoridades locales, tanto por parte de los promotores privados como del gobierno

39. CES, *op. cit.*, tercer artículo.

40. *Ibid.*, sexto artículo.

central, para que rezonifiquen las tierras designadas como zonas verdes o tierras recreativas. Así, por ejemplo, se han desarrollado muchos huertos para viviendas, y la santidad del cinturón verde se ha erosionado constantemente.

Sin embargo, la escalada en el precio de la tierra no solo se deriva de una creciente escasez de tierras y, por ende, de un aumento de los alquileres. Se ha hablado mucho del componente especulativo del reciente auge, pero lo que esto realmente significa es que el capital financiero ha penetrado recientemente en la propiedad de la tierra en una escala masivamente mayor. Esta tendencia fue particularmente marcada como resultado del intento abortado del gobierno de Heath de «apostar por el crecimiento», cuando los fondos de inversión disponibles para financiar el capital aumentaron enormemente. Tanto en Gran Bretaña como en Europa, las instituciones financieras se dieron cuenta de que el potencial de rentas del suelo urbano no estaba adecuadamente descontado en los precios del suelo existente. En otras palabras, los precios de los terrenos existentes no tenían en cuenta ni la tendencia al aumento de los alquileres ni las posibles revalorizaciones de los alquileres que podían lograrse mediante la reurbanización. El efecto fue que el precio del suelo aumentó mucho más rápidamente que el alquiler actual. Aunque el bum tuvo un componente puramente especulativo, ya que la evaluación realista de las perspectivas dio paso, en ciertos casos, a fantasías demasiado optimistas, tenía una base perfectamente sólida, en última instancia en el carácter subdesarrollado del capital fijado en el suelo. El golpe más serio llegó con la amenaza de un control sostenido de los alquileres y, aunque los precios han retrocedido desde el apogeo del bum, de ninguna manera han vuelto a los niveles anteriores.

Hubo otros factores particulares que alimentaron la espiral de precios de la tierra. En el caso del suelo habitacional, lo más destacable fue la disponibilidad de hipotecas, que

incrementó sustancialmente la demanda efectiva de suelo habitacional. Sin embargo, parece probable que un factor tan importante como el aumento de la demanda fue la escalada en el precio de la vivienda en sí, lo que hizo que muchos compradores de viviendas consideraran su compra como una sólida especulación en futuros de materias primas, así como la simple adquisición de una casa. Todavía no se ha investigado la conexión entre la espiral de precios de los terrenos comerciales y la espiral de precios de los terrenos para viviendas.

En un contexto en el que los precios del suelo están disparados mientras que el aumento del precio de la vivienda se mantiene al día con la inflación, los aumentos en el coste de la financiación también se suman a la carga. Algunos argumentarían que este no es el caso, porque con el aumento de la inflación la tasa de interés real en realidad está cayendo. Aun así, este argumento no es de ningún consuelo para el individuo o la autoridad local que intenta adquirir el coste inicial de la financiación con los ingresos corrientes. Para aquellos con préstamos pendientes, el coste de la financiación probablemente no ha aumentado tan rápidamente como lo han hecho los ingresos. Son aquellos que tienen que pedir dinero prestado para comprar casas a los valores actuales los que se encuentran en una situación imposible.

La reacción del gobierno a la creciente crisis ha sido fragmentaria y esencialmente temporal. El Partido Laborista ha ideado otro de sus planes «radicales», la nacionalización de la tierra. La nacionalización de la tierra socializará las ganancias especulativas que en el pasado han estado acumulando los desarrolladores con cambios en los permisos de planificación o rezonificación. Puede parecer que por fin el Partido Laborista está a punto de abordar el problema de raíz, con un asalto total contra el capital financiero en su forma terrateniente. Hay, no obstante, tres problemas menores

que podrían explicar por qué el consejero favorito de Lord Goodman, Harry Hyams, no grita de dolor. En primer lugar, en la práctica, la separación entre el valor de un lugar y el valor de los edificios que se encuentran en un lugar no puede lograrse fácilmente. Por lo tanto, en virtud de los planes propuestos, es probable que las ganancias de capital, al menos hasta cierto punto, simplemente se transfieran del sitio al edificio. En segundo lugar, la propuesta cierra la puerta del establo después de que el caballo se haya escapado. Las ganancias especulativas consiguientes al cambio de uso se han obtenido en gran medida. Los beneficios futuros no serán los derivados del desarrollo del centro de la ciudad, sino en gran medida los derivados de la invasión del cinturón verde. De hecho, es muy probable que la nacionalización de la tierra brinde la oportunidad a los promotores inmobiliarios de obtener ganancias que en la actualidad solo existen sobre el papel. En tercer lugar, las medidas en cuestión solo afectan al plusvalor derivado del cambio de uso, no contribuyen en nada a socializar ni las rentas existentes ni las rentas futuras capitalizadas, que representan la mayor parte del aumento del valor de los terrenos. Por lo tanto, la contribución de la nacionalización a la crisis de la vivienda será insignificante. No será porque las medidas radicales sean irrelevantes, sino porque la nacionalización de la tierra del Partido Laborista no es de ninguna manera una medida radical.⁴¹

Hasta ahora, la crisis se ha dejado sentir en el sector ocupado por sus propietarios, en el caso del nuevo operador, que tiene que pagar una alta tasa de interés por un préstamo para una casa muy cara. El aumento del coste del suelo y de las finanzas ha excluido una vez más en gran medida a la clase trabajadora de la posibilidad de entrar en el sector ocupado por los propietarios. La solución del gobierno es tratar de mantener baja la tasa de interés de las Building Societies,

41. MASSEY, *op. cit.*

que alguna vez estuvo cerca de la tasa pagada por las autoridades locales, pero ahora es solo alrededor de dos tercios de la tasa posterior. Para ayudar a los nuevos participantes en el sector, tenemos varios esquemas de hipotecas efectistas de bajo inicio. Tales medidas fragmentarias y temporales no enfrentan el problema fundamental de la explotación de la necesidad de vivienda por parte de un capital financiero parasitario en sus formas de préstamo de tierras y dinero. Las autoridades locales se ven igualmente afectadas por la crisis, y la construcción ha disminuido constantemente. Los subsidios del erario contribuyen en cierta medida a reducir el impacto de los aumentos «excepcionales» en el coste de la tierra y la financiación, pero por otro lado, el deseo del gobierno central de recortar el gasto lleva a una fuerte presión de las autoridades locales para que no construyan. El efecto es que la autoridad local se retira de la provisión de nuevas viviendas, no solo para las necesidades generales, sino también para su reemplazo. Hoy en día se niega que exista un problema general de vivienda, se niega que nos quedemos con muchos más barrios marginales. El desmantelamiento es reemplazado por la rehabilitación como solución para aquellos que viven en viviendas inadecuadas. En lugar de programas globales para mejorar los estándares de vivienda, encontramos la proliferación de Áreas de Acción Habitacional, Áreas de Mejoramiento General, etc., que enfrentan a una zona contra otra en competencia por el favor del Estado. Encontramos el uso de la disminución de la renta como un medio para proteger a los indigentes del impacto de las demandas del capital financiero, pero no como protección para el grueso de la clase trabajadora. Encontramos al casero privado resucitado en la forma corporativa de la Housing Association como medio de vivienda para aquellos para quienes no hay alternativa.⁴² Encontramos tolerancia oficial, e incluso propaganda activa, de la ocupación como

42. *Ibid.*, y CES, *op. cit.* séptimo artículo.

medio de condonar el mantenimiento de los estándares de vivienda que deberían haber sido —y fueron— superados hace cincuenta años.

Recientemente hemos visto repetidamente a políticos laboristas predicando los sermones de los banqueros. Si la clase trabajadora no puede permitirse pagar alquileres económicos, entonces deben tener viviendas precarias. Si la clase trabajadora no quiere pagar por casas nuevas y bonitas, entonces ayudémosla a pintar un poco la vieja. Si no puede encontrar una casa, seamos tolerantes y dejémosla tomar prestada la casa sin condición de habitabilidad. Cuando los integrantes de los barrios marginales nos dicen que preferirían vivir en un barrio marginal antes que estar enclaustrados en fincas municipales administradas burocráticamente y diseñadas y controladas autoritariamente, démonos una palmadita en la espalda por ser tan democráticos como para respetar sus deseos. Si no pueden pagar alquileres justos por los edificios estándar de Parker-Morris, entonces siempre podemos resucitar los prefabricados e incluso ofrecer unos pocos muebles utilitarios a precio de King's Road por el bien de la nostalgia. Si no pagan la tarifa actual por la tierra, podemos simplemente aumentar la densidad y reducir el tamaño de las parcelas, o también podemos construir en el Cinturón Verde. Después de todo, nadie va allí desde que redujimos el transporte público.

CONCLUSIÓN: EL FUTURO

Ningún estudio de la economía política de la vivienda proporcionará una solución socialista a los problemas de la vivienda. Solo la lucha de la clase obrera lo logrará. Hoy en día, esta lucha en el campo de la vivienda adopta muchas formas, y cada día surgen nuevos problemas. En los últimos años han surgido luchas por cuestiones distintas al clásico tema

de los alquileres. Los grupos han impugnado la imposición de la demolición y el desmonte desde arriba. Se han resistido a la Ley de Financiación de la Vivienda, y siguen resistiendo a la perpetuación de las políticas introducidas por esa Ley. Los grupos de okupas plantean cuestiones sobre el uso del parque de viviendas y los procedimientos de asignación de las autoridades locales.

La cuestión del control de los inquilinos ha comenzado a plantearse en las fincas municipales. En el futuro, existe la posibilidad de que el despido local plantee nuevos tipos de problemas de vivienda. En este momento, estas luchas están fragmentadas y difusas, muchas de ellas inseguras de su dirección y en busca de una comprensión más profunda de los problemas que enfrentan. La debilidad, la falta de coordinación y la falta de análisis que a menudo caracterizan a estos grupos hacen que no pocas veces se encuentren en callejones sin salida. Una de las mayores debilidades del Grupo de Economía Política de la Vivienda hasta la fecha ha sido, en opinión de al menos algunos de sus miembros, que no se ha ocupado lo suficientemente de los problemas que enfrentan directamente estas diversas luchas. Es de esperar que en el futuro el grupo pueda contribuir de alguna manera a aglutinar estas luchas y a la discusión sobre la dirección que debe tomar la lucha en su conjunto.

El problema de la vivienda hoy sigue siendo un sistema capitalista. El sistema capitalista se ha vuelto más despiadado y eficiente en su explotación de la necesidad de vivienda. Sin embargo, no hay duda de que la clase obrera ha logrado victorias en este campo. Si bien el problema de la vivienda no puede resolverse mientras el capital financiero, y por extensión el capitalismo, siga viviendo de la clase trabajadora, es posible defender y avanzar sobre las conquistas ya logradas, la mayor de las cuales es, sin duda, la provisión municipal de vivienda a estándares regulados. La vivienda de las

autoridades locales no es un bastión del socialismo dentro de una sociedad capitalista. Existe dentro del capitalismo y sigue teniendo que pagarle al banquero su libra de carne. No obstante, es el primer paso hacia la socialización de la oferta de vivienda, ya que hace posible un sistema racional y democrático en el que la asignación de los servicios de vivienda y los costes de la vivienda ya no se deja a la mano oculta y avasalladora del mercado. En la actualidad, el sistema aún no es democrático ni racional, y las políticas de asignación de las autoridades locales han sido muy criticadas. El patrimonio municipal permanece bajo el control del Estado y no bajo el control de la clase obrera, sujeto a una administración burocrática y autoritaria. La lucha por avanzar más allá del primer paso debe continuar. Sin embargo, quizás lo más importante es que este primer paso debe ser defendido contra las fuerzas que buscan socavarlo, ideológica, política y económicamente.

Un problema político importante sigue siendo la fragmentación de la clase obrera introducida por las diferencias de tenencia. Hemos argumentado consistentemente que la vivienda debe ser vista principalmente en términos de clase y no de tenencia. Además, hemos argumentado que la vivienda de las autoridades locales representa un avance considerable de la clase trabajadora. Si bien este puede ser el caso objetivamente, no es necesariamente apreciado como tal por la clase obrera en su conjunto. No se debe imaginar que todos los inquilinos privados o los propietarios de una vivienda de la clase trabajadora han entrado en sus respectivas situaciones de tenencia por elección. Con el aumento de las listas de espera de los ayuntamientos, muchos se enfrentan a la perspectiva de permanecer permanentemente fuera del sector municipal y, por consiguiente, se ven obligados a buscar soluciones alternativas. Aun así, no hay duda de que para un gran número de familias de clase trabajadora, la vivienda no es vista como la solución ideal. Sus principales

inconvenientes son la limitada seguridad de la tenencia y la naturaleza autoritaria del control en el sector municipal. Es por esto que muchas familias de la clase trabajadora aspiran a conseguir una vivienda en propiedad para asumir el control de sus propias condiciones de vivienda mientras aumentan su seguridad en la tenencia.

El problema político es cómo debe relacionarse una lucha socialista por la vivienda con esta fragmentación. ¿Debería organizar a los trabajadores por categorías de tenencia con demandas específicas? ¿Debería aceptar el descontento con la vivienda de las autoridades locales y buscar soluciones, como la Housing Association, fuera del control burocrático? ¿O debería tratar de reunir a toda la clase obrera en un programa que busca derribar las divisiones planteando una demanda común de viviendas proporcionadas colectivamente bajo el control colectivo de la clase trabajadora?

Esperamos que este artículo haya, al menos, revelado las enormes lagunas que existen en cualquier análisis marxista del campo de la vivienda. En este momento tenemos una gran cantidad de trabajo empírico detallado —producido en gran parte por historiadores burgueses—, tenemos algunas generalizaciones amplias y tenemos la experiencia de varios tipos de lucha por la vivienda. La tarea de reunir estos componentes en un análisis marxista que dé a sus conceptos un contenido histórico concreto a nivel intelectual y una pertinencia política directa a nivel de la práctica no ha hecho más que empezar. En el grupo existe el deseo de desarrollar nuestro trabajo de dos maneras. En primer lugar, se considera que es necesario acercar nuestro trabajo a los problemas de quienes luchan por la vivienda, prestando especial atención a los problemas políticos actuales y a las políticas gubernamentales actuales. En segundo lugar, hay una serie de áreas de análisis en las que sentimos una necesidad particular de desarrollar nuestro trabajo:

1. Creemos que el análisis del «capital financiero», y más aún de las fracciones del capital en su conjunto, está muy poco desarrollado.
2. Sentimos la necesidad de desarrollar una teoría de la renta adecuada al estudio de la vivienda.
3. Creemos que es esencial un estudio más detallado de las variaciones regionales en el desarrollo de la oferta de vivienda y las políticas de vivienda, incluido el estudio del impacto de la migración, y en particular de la inmigración.
4. Creemos que es necesario agudizar nuestro análisis para desarrollar una comprensión más adecuada de las relaciones entre lo económico, lo político y lo ideológico en el campo de la vivienda.
5. Creemos que es necesario estudiar con más detalle la producción de viviendas.

INFORME DESDE GRAN BRETAÑA

El único trabajo colectivo que lleva el nombre de *Kapitalistate* se está llevando a cabo en la Universidad de Warwick, Coventry. Aunque ha habido rumores de otros grupos, ninguno ha despegado todavía. Los camaradas de Warwick han estado involucrados en una serie de pequeños proyectos de investigación en áreas tales como la política comunitaria, los sindicatos, la raza y la clase, no directamente relacionados con *Kapitalistate*. Tenemos un proyecto en curso sobre el capital y el Estado que hasta ahora ha tendido a ser bastante parásito de otros trabajos, especialmente de los EE. UU., y hemos discutido el trabajo de Jim O'Connor en particular. A partir de ahí se ha creado un taller titulado Teorías marxistas de la clase obrera, que toma como punto de partida los escritos de Marx sobre el proceso de trabajo en *El Capital* y sus nociones del ejército de reserva y del

trabajo improductivo. Sus intereses particulares se centran en la noción de aristocracia del trabajo y las teorías del aburguesamiento, el trabajo inmigrante y el racismo, las mujeres, la familia y el movimiento obrero, el trabajo doméstico, el empleo estatal, los trabajadores de cuello blanco, los sindicatos, el desempleo y la noción de lumpemproletariado.

En nuestro trabajo sobre el capital y el Estado también volvemos a *El Capital* para tratar de utilizar el análisis de Marx como base de una conceptualización de la relación entre el capital y el Estado. Hemos estado particularmente interesados en desarrollar las implicaciones del enfoque de Marx desde el punto de vista del capital social más que desde el punto de vista de los capitales individuales que compiten entre sí.

Cualquier persona interesada en desarrollar vínculos en cualquiera de estas áreas debe ponerse en contacto con Simon Clarke, Departamento de Sociología, Universidad de Warwick, Coventry CV4 7AL, Inglaterra.⁴³

43. NdE: desafortunadamente, contactar con Clarke ya no es posible. Pero valga como muestra de su infinita generosidad y su compromiso vital con el pensamiento emancipatorio.



Índice

PRÓLOGO	3
Auge y caída de la Economía Política	5
El Estado y la lucha de clases	9
Crisis	11
La crítica de las formas sociales	14
GUÍA DE LECTURA DE <i>EL CAPITAL</i>	
TOMO I	21
Capítulo I	21
Capítulo II	35
Capítulo III	37
Capítulo IV	39
Capítulo V	41
Capítulo VI	42
Capítulo VII	45
Capítulo VIII	47
Capítulo IX	48
Capítulo X	49
Capítulo XI	50
Capítulo XII	51
Capítulos XIII-XV	54
Capítulo XVI	58
Capítulo XVII	59
Capítulo XVIII	60
Capítulo XIX	60
Capítulos XX-XXII	60
Capítulo XXIII	63
Capítulo XXIV	66
Capítulo XXV	70
Capítulos XXVI-XXXI	75
TOMO II	77
Capítulo I	78

Capítulo II	85
Capítulo III	87
Capítulo IV	89
Capítulos V-VI	91
Segunda parte del tomo II	92
Tercera parte del tomo II	92
TOMO III	97
Capítulo I	97
Capítulo II	98
Capítulo III	99
Capítulo IV	99
Capítulo V	99
Capítulo VI	100
Capítulo VII	100
Capítulo VIII	100
Capítulo IX	102
Capítulo X	106
Capítulo XI	108
Capítulo XII	108
Capítulo XIII	109
Capítulo XIV	113
Capítulo XV	115
Capítulo XLVIII	118
Capítulo XLIX	120
Capítulo L	121
Capítulo LI	123
Capítulo LII	124
ANEXOS	
EL VALOR DEL VALOR	129
LA TEORÍA BÁSICA DEL CAPITALISMO	159
El enfoque de Uno y la teoría pura del capitalismo	159
Forma y sustancia del valor	162



Formalismo y teoría del valor	166
La teoría de la crisis	171
La ley del valor y la necesidad de la crisis	175
La teoría básica del capitalismo y las tendencias históricas de la acumulación	181
Conclusión	184
Referencias	184

LA RACIONALIDAD E IRRACIONALIDAD DEL DINERO

La teología del dinero: la tradición clásica	187
Adam Smith y la teoría moderna del dinero	190
Dinero y manufactura: dinero, capital y Estado	197
La crítica del dinero y el desafío de la clase obrera	201
Dinero y Estado en la economía mundial actual	208
Marx y el mercado	212
Smith y el modelo liberal del capitalismo	214
La crítica del mercado de Marx	218
La crítica de la economía política de Engels	223
El desarrollo temprano de Marx de los análisis de Engels	228
Trabajo enajenado y fetichismo de la mercancía	232
El dinero como relación social	236
De la producción mercantil a la producción capitalista	243
El proceso de producción capitalista	249
El proceso de intercambio capitalista	251
La competencia y las contradicciones de la reproducción capitalista	258
La competencia y la sobreproducción de mercancías	262
Sobreproducción, desproporcionalidad y reestructuración a través de la crisis	268
La sobreproducción y el crecimiento del mercado mundial	274



Sobreproducción, sobreacumulación y la crisis general del capitalismo	277
Conclusión	286
LA TEORÍA MARXISTA DE LA SOBREACUMULACIÓN Y LA CRISIS	287
La teoría marxista contemporánea de la crisis	288
La caída de la tasa de ganancia en la tradición marxista	291
La teoría de la crisis en la tradición marxista	297
Competencia, la anarquía del mercado y la teoría de la crisis de desproporcionalidad	300
La competencia capitalista y el fetichismo de la mercancía	304
Sobreproducción, competencia y las dinámicas de la acumulación	307
Sobreacumulación, desarrollo desigual y desproporcionalidad	314
La tendencia a la sobreproducción, crédito y crisis general de sobreacumulación	317
El crédito y la regulación de la acumulación	321
Conclusión	325
Referencias	327
LA ECONOMÍA POLÍTICA DE LA VIVIENDA	331
Introducción	331
¿Por qué una economía política de la vivienda?	332
La vivienda y la teoría de la renta	339
La vivienda y el Estado	348
El declive del casero privado	352
El crecimiento de la vivienda pública	356
El triunfo del propietario particular	361
La provisión de viviendas para la clase obrera bajo el capitalismo	375
La crisis contemporánea	381
Conclusión: El futuro	390
Informe desde Gran Bretaña	394