

EL CAPITAL

EL CAPITAL

LIBRO PRIMERO, VOLUMEN 1, SECCION 1.

Libro primero

EL PROCESO DE PRODUCCION

DEL CAPITAL

SECCION PRIMERA

MERCANCIA Y DINERO

CAPITULO I

LA MERCANCIA

1. Los dos factores de la mercancía: valor de uso y valor (sustancia del valor, magnitud del valor)

La riqueza de las sociedades en las que domina el modo de producción capitalista se presenta como un “enorme cúmulo de mercancías”,¹ y la mercancía individual como la forma elemental de esa riqueza. Nuestra investigación, por consiguiente, se inicia con el análisis de la mercancía.

La mercancía es, en primer lugar, un objeto exterior, una cosa que merced a sus propiedades satisface necesidades humanas del tipo que fueran. La naturaleza de esas necesidades, el que se originen, por ejemplo, en el estómago o en la fantasía, en nada modifica el problema.² Tampoco se trata aquí de cómo esa cosa satisface la necesidad humana: de si lo hace directamente, como medio de subsistencia, es decir, como objeto de disfrute, o a través de un rodeo, como medio de producción.

Toda cosa útil, como el hierro, el papel, etc., ha de considerarse desde un punto de vista doble: según su *cualidad* y con arreglo a su *cantidad*. Cada una de esas cosas es un conjunto de muchas propiedades y puede, por ende, ser útil en diversos aspectos. El descubrimiento de esos diversos aspectos y, en consecuencia de los múltiples modos de

¹ Karl Marx, *Zur Kritik der politischen Ökonomie*, Berlín, 1859, p. 3.

² “El deseo implica necesidad; es el apetito del espíritu, y tan natural como el hambre al cuerpo... La mayor parte (de las cosas) derivan su valor del hecho de satisfacer las necesidades del espíritu.” (Nicholas Barbon, *A Discourse on Coining the New Money Lighter. In Answer to Mr. Lighter. In Answer to Mr. Locke's. Considerations...*, Londres, 1696, pp. 2, 3.)

usar las cosas, constituye un hecho histórico.³ Ocurre otro tanto con el hallazgo de *medidas* sociales para indicar la *cantidad* de las cosas útiles. En parte, la diversidad en las medidas de las mercancías se debe a la diferente naturaleza de los objetos que hay que medir, y en parte a la convención.

La utilidad de una cosa hace de ella un valor de uso.⁴ Pero esa utilidad no flota por los aires. Está condicionada por las propiedades del cuerpo de la mercancía, y no existe al margen de ellas. El *cuerpo* mismo de la mercancía, tal como el hierro, trigo, diamante, etc., es pues un valor de uso o un bien. Este carácter suyo no depende de que la apropiación de sus propiedades útiles cueste al hombre mucho o poco trabajo. Al considerar los valores de uso se presupone siempre su carácter determinado cuantitativo, tal como *docena* de relojes, vara de lienzo, tonelada de hierro, etc. Los valores de uso de las mercancías proporcionan la materia para una disciplina especial, la merceología.⁵ El valor de uso se efectiviza únicamente en el uso o en el consumo. Los valores de uso constituyen el *contenido material de la riqueza*, sea cual fuere la forma social de ésta. En la forma de sociedad que hemos de examinar, son a la vez los portadores materiales del *valor de cambio*.

En primer lugar, el valor de cambio se presenta como *relación cuantitativa*, proporción en que se intercambian valores de uso de una clase por valores de uso de otra clase,⁶ una relación que se modifica constantemente según el tiempo y el lugar. El valor de cambio, pues, parece ser algo contingente y puramente relativo, y un valor de cambio inmanente, intrínseco a la mercancía (*valeur intrinsèque*)⁷ pues, sería una *contradictio in adiecto* [contradicción entre un término y su atributo]. Examinemos la cosa más de cerca.

Una mercancía individual, por ejemplo un *quarter** de trigo, se intercambia por otros artículos en las *proporciones más diversas*. No obstante su valor de cambio se mantiene inalterado, ya sea que se exprese en x betún, y seda, z oro, etc. Debe, por tanto, poseer un contenido diferenciable de estos diversos *modos de expresión*.**

³ “Las cosas tienen una virtud intrínseca” (es éste [vertue], en Barbon, el término específico para designar el valor de uso); “en todas partes tienen la misma virtud, tal como la de la piedra imán de atraer el hierro.” (*Ibidem*, p. 6.) La propiedad del imán de atraer el hierro sólo se volvió útil cuando por medio de ella, se descubrió la polaridad magnética.

⁴ “El *wortk* [valor] natural de cualquier cosa consiste en su aptitud de satisfacer las necesidades o de servir a la comodidad de la vida humana.” (John Locke, *Some Considerations on the Consequences of the Lowering of Interest*, 1691 en *Works*, Londres, 1777, vol. II, p. 28.) En los escritores ingleses del siglo XVII suele encontrarse aún la palabra “*worth*” por valor de uso y “*value*” por valor de cambio, lo cual se ajusta en un todo, al genio de una lengua que se inclina a expresar en vocablos germánicos la cosa *directa*, y en latinos la *refleja*.

⁵ En la sociedad burguesa prevalece la *fictio iuris* [ficción jurídica] de que todo comprador de mercancías tiene un conocimiento enciclopédico acerca de las mismas.

⁶ “El valor consiste en la relación de intercambio que media entre tal cosa y cual otra, entre tal medida de un producto y cual medida de otro.” (Le Trosne, “De l’intérêt social”, en *Physiocrates*, ed. por Daire, París, 1846, p. 889.)

⁷ Ninguna cosa puede tener un valor intrínseco” (N. Barbon, op. cit., p. 6), o, como dice Butler: “El valor de una cosa, es exactamente tanto como lo que habrá de rendir.” [Marx cita la epopeya burlesca de Samuel Butler, *Hudibras*. En ésta, sin embargo, los versos citados no dicen “The value, of a thing / is just as much as it will bring”, sino: “For what is Worth in any thing, / but so much Money as ‘twill bring” (“porque qué es lo que vale en cualquier cosa, sino justamente el dinero que habrá de rendir”). (*Hudibras* parte II, canto I, versos 465-6.).]

* Medida de capacidad equivalente a 290,79 litros.

Tomemos otras dos mercancías, por ejemplo el trigo y el hierro. Sea cual fuere su relación de cambio, ésta se podrá representar siempre por una ecuación en la que determinada cantidad de trigo se equipara a una cantidad cualquiera de hierro, por ejemplo: 1 *quarter* de trigo = a quintales de hierro. ¿Qué denota esta ecuación? Que existe algo común, de la misma magnitud, en dos cosas distintas, tanto en 1 *quarter* de trigo como en a quintales de hierro. Ambas, por consiguiente, son iguales a una tercera, que en sí y para sí no es ni la una ni la otra. Cada una de ellas, pues, en tanto es valor de cambio, tiene que ser reducible a esa tercera.

Un sencillo ejemplo geométrico nos ilustrará el punto. Para determinar y comparar la superficie de todos los polígonos se los descompone en triángulos. Se reduce el triángulo, a su vez, a una expresión totalmente distinta de su figura visible: el semiproducto de la base por la altura. De igual suerte, es preciso reducir los valores de cambio de las mercancías a algo que les sea *común*, con respecto a lo cual representen un más o un menos.

Ese algo común no puede ser una propiedad natural —geométrica, física, química o de otra índole— de las mercancías. Sus propiedades corpóreas entran en consideración, única y exclusivamente, en la medida en que ellas hacen útiles a las mercancías, en que las hacen ser, pues, valores de uso. Pero, por otra parte, salta a la vista que es precisamente la abstracción de sus valores de uso lo que caracteriza la relación de intercambio entre las mercancías. Dentro de tal relación, un valor de uso vale exactamente lo mismo que cualquier otro, siempre que esté presente en la proporción que corresponda. O, como dice el viejo Barbon: “Una clase de mercancías es tan buena como otra, si su valor de cambio es igual. No existe diferencia o distinción entre cosas de igual valor de cambio”.⁸ En cuanto valores de uso, las mercancías son, ante todo, diferentes en cuanto a la cualidad; como valores de cambio sólo pueden diferir por su cantidad, y no contienen, por consiguiente, ni un solo átomo de valor de uso.

Ahora bien, si ponemos a un lado el valor de uso del cuerpo de las mercancías, únicamente les restará una propiedad: la de ser productos del trabajo. No obstante, también el producto del trabajo se nos ha transformado entre las manos. Si hacemos abstracción de su valor de uso, abstraemos también los componentes y formas corpóreas que hacen de él un valor de uso. Ese producto ya no es una mesa o casa o hilo o cualquier otra cosa útil. Todas sus propiedades sensibles se han esfumado. Ya tampoco es producto del trabajo del ebanista o del albañil o del hilandero o de cualquier otro trabajo productivo determinado. Con el carácter útil de los productos del trabajo se desvanece el carácter útil de los trabajos representados en ellos y, por ende, se desvanecen también las diversas formas concretas de esos trabajos; éstos dejan de distinguirse, reduciéndose

** El texto de este párrafo es como sigue en la 3ª y 4ª ediciones: “Determinada mercancía, por ejemplo un *quarter* de trigo, se cambia por x betún o por y seda o por z oro, etc., en suma, por otras mercancías, en las *proporciones más diversas*. El trigo, pues, tiene múltiples valores de cambio, en vez de uno solo. Pero como x betún, y del mismo modo y seda o z oro, etc., es el valor de cambio de un *quarter* de trigo, forzosamente x betún, y seda, z oro, etcétera, tienen que ser valores de cambio sustituibles entre sí o de igual magnitud. De donde se desprende, primero, que los valores de cambio vigentes de la misma mercancía expresan un algo que es igual. Pero, segundo, que el valor de cambio únicamente puede ser el *modo de expresión*, o «forma de manifestarse», de un contenido diferenciable de él”.

⁸ “One sort of wares are as good as another, if the value be equal. There is no difference or distinction in things of equal value... One hundred pounds worth of lead or iron, is of as great a value as one hundred pounds worth of silver and gold”. [Cien libras esterlinas de cuero o de hierro tienen un valor de cambio exactamente igual al de cien libras esterlinas de plata y oro.] (N. Barbon, *op. cit.*, pp. 53 y 7.)

en su totalidad a trabajo humano indiferenciado, a trabajo abstractamente humano. Examinemos ahora el residuo de los productos del trabajo. Nada ha quedado de ellos salvo una misma objetividad espectral, una mera gelatina de trabajo humano indiferenciado, esto es, de gasto de fuerza de trabajo humana sin consideración a la forma en que se gastó la misma. Esas cosas tan sólo nos hacen presente que en su producción se empleó fuerza humana de trabajo, se acumuló trabajo humano. En cuanto cristalizaciones de esa sustancia social común a ellas, son valores.*

En la relación misma de intercambio entre las mercancías, su valor de cambio se nos puso de manifiesto como algo por entero independiente de sus valores de uso. Si luego se hace efectivamente abstracción del valor de uso que tienen los productos del trabajo, se obtiene su valor, tal como acaba de determinarse. Ese algo común que se manifiesta en la relación de intercambio o en el valor de cambio de las mercancías es, pues, su valor. El desenvolvimiento de la investigación volverá a conducirnos al valor de cambio como modo de expresión o forma de manifestación necesaria del valor,** al que por de pronto, sin embargo, se ha de considerar independientemente de esa forma. Un valor de uso o un bien, por ende, sólo tiene valor porque en él está *objetivado o materializado trabajo* abstractamente humano. ¿Cómo medir, entonces, la *magnitud* de su valor? Por la *cantidad* de “sustancia generadora de valor” —por la cantidad de trabajo— contenida en ese valor de uso. La cantidad de trabajo misma se mide por su *duración*, y el *tiempo de trabajo*, a su vez, reconoce su patrón de medida en *determinadas fracciones temporales*, tales como hora, día, etcétera.

Podría parecer que si el valor de una mercancía se determina por la cantidad de trabajo gastada en su producción, cuanto más perezoso o torpe fuera un hombre tanto más valiosa sería su mercancía, porque aquél necesitaría tanto más tiempo para fabricarla. Sin embargo, el trabajo que genera la sustancia de los valores es trabajo humano indiferenciado, gasto de la misma fuerza humana de trabajo. El conjunto de la fuerza de trabajo de la sociedad, representado en los valores del mundo de las mercancías, hace las veces aquí de una y la misma fuerza humana de trabajo, por más que se componga de innumerables fuerzas de trabajo individuales. Cada una de esas fuerzas de trabajo individuales es la misma fuerza de trabajo humana que las demás, en cuanto posee el carácter de fuerza de trabajo social media y opera como tal fuerza de trabajo social media, es decir, en cuanto, en la producción de una mercancía, sólo utiliza el tiempo de trabajo promedialmente necesario, o *tiempo de trabajo socialmente necesario*. El tiempo de trabajo socialmente necesario es el requerido para producir un valor de uso cualquiera, en las condiciones normales de producción vigentes en una sociedad y con el grado social medio de destreza e intensidad de trabajo. Tras la adopción en Inglaterra del telar de vapor, por ejemplo, bastó más o menos la mitad de trabajo que antes para convertir en tela determinada cantidad de hilo. Para efectuar esa conversión, el tejado manual inglés necesitaba emplear ahora exactamente el mismo tiempo de trabajo que antes, pero el producto de su hora individual de trabajo representaba únicamente media hora de trabajo social, y su valor disminuyó por consiguiente, a la mitad del que antes tenía.

Es sólo la *cantidad de trabajo socialmente necesario*, pues, o el *tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de un valor de uso*, lo que determina su *magnitud* de valor.⁹ Cada mercancía es considerada aquí, en general, como ejemplar

* En la 3ª y 4ª ediciones se agrega: “valores mercantiles”.

** 3ª y 4ª ediciones: “valor mercantil”.

medio de su clase.¹⁰ Por tanto, las mercancías que contienen cantidades iguales de trabajo, o que se pueden producir en el mismo tiempo de trabajo, tienen *la misma magnitud de valor*. El valor de una mercancía es al valor de cualquier otra, como el tiempo de trabajo necesario para la producción de la una es al tiempo de trabajo necesario para la producción de la otra. “En cuanto valores, todas las mercancías son, únicamente, determinada medida de *tiempo de trabajo solidificado*”.¹¹

La *magnitud de valor* de una mercancía se mantendría constante, por consiguiente, si también fuera constante el tiempo de trabajo requerido para su producción. Pero éste varía con todo cambio en la *fuerza productiva del trabajo*. La fuerza productiva del trabajo está determinada por múltiples circunstancias, entre otras por el nivel medio de destreza del obrero, el estadio de desarrollo en que se hallan la ciencia y sus aplicaciones tecnológicas, la coordinación social del proceso de producción, la escala y la eficacia de los medios de producción, las *condiciones naturales*. La misma cantidad de trabajo, por ejemplo, produce 8 *bushels** de trigo en un buen año, 4 en un mal año. La misma calidad de trabajo produce más metal en las minas ricas que en las pobres, etc. Los diamantes rara vez afloran en la corteza terrestre, y de ahí que el hallarlos insuma, *término medio*, mucho tiempo de trabajo. Por consiguiente, en poco volumen representan mucho trabajo. Jacob pone en duda que el oro haya saldado nunca su valor íntegro.¹² Aun más cierto es esto en el caso de los diamantes. Según Eschwege¹³ el total de lo extraído durante ochenta años de los yacimientos diamantíferos brasileños todavía no había alcanzado, en 1823, a igualar el precio del producto medio obtenido durante 18 meses en las plantaciones brasileñas de caña o de café, aun cuando representaba mucho más trabajo y por consiguiente más valor. Disponiendo de minas más productivas, la misma cantidad de trabajo se representaría en más diamantes, y el valor de los mismos disminuiría. Y si con poco trabajo se lograra transformar carbón en diamantes, éstos podrían llegar a valer menos que ladrillos. En términos generales: cuanto mayor sea la fuerza productiva del trabajo, tanto menor será el tiempo de trabajo requerido para la producción de un artículo, tanto menor la masa de trabajo cristalizada en él, tanto menor su valor. A la inversa, cuanto menor sea la fuerza productiva del trabajo, tanto mayor será el tiempo de trabajo necesario para la producción de un artículo, tanto mayor su valor. Por ende, la magnitud de valor de una mercancía varía en razón *directa* a la *cantidad* de trabajo efectivizado en ella e *inversa* a la *fuerza productiva* de ese trabajo.

⁹ Nota a la 2ª edición. —“The value of them (the necessities of life) when they are exchanged the one for another, is regulated by the quantity of labour necessarily required, and commonly taken in producing them.” “El valor de los objetos para el uso, cuando se los intercambia, se regula por la cantidad de trabajo requerida de manera necesaria y empleada por lo común para producirlos.” (*Some Thoughts on the Interest of Money in General, and Particularly in the Public Funds...*, Londres, pp. 36, 37.) Este notable escrito anónimo del pasado siglo carece de fecha. De su contenido se infiere, sin embargo, que se publicó en el reinado de Jorge II, hacia 1739 ó 1740.

¹⁰ “Todos los productos de un mismo género no forman, en realidad, más que una masa, cuyo precio se determina de manera general y haciendo caso omiso de las circunstancias particulares.” (*Le Trosne*, op. cit., p. 893.)

¹¹ K. Marx, *Zur Kritik...*, p. 6.

* 291 litros, aproximadamente.

¹² [(W) William Jacob, *An Historical Inquiry into the Production and Consumption of the Precious Metals*, Londres, 1831.]

¹³ [El autor, que no se remite a ninguna fuente, toma la cita de Herman Merivale, *Lectures on Colonization and Colonies*, Londres, vol. 1, 1841, p. 52, nota. Eschwege dirigió la entidad que explotaba las minas de oro brasileñas y fue presidente de la Cámara Imperial de Minerales en Río.]

Una cosa puede ser *valor de uso* y no ser *valor*. Es éste el caso cuando su utilidad para el hombre no ha sido mediada por el trabajo. Ocurre ello con el aire, la tierra virgen, las praderas y bosques naturales, etc. Una cosa puede ser útil, y además producto del trabajo humano, y no ser *mercancía*. Quien, con su producto, satisface su propia necesidad, indudablemente crea un *valor de uso*, pero no una *mercancía*. Para producir una mercancía, no sólo debe producir valor de uso, sino valores de uso para otros, valores de uso sociales. {F. E. —Y no sólo, en rigor, para otros. El campesino medieval producía para el señor feudal el trigo del tributo, y para el cura el del diezmo. Pero ni el trigo del tributo ni el del diezmo se convertían en mercancías por el hecho de ser producidos para otros. Para transformarse en mercancía, el producto ha de transferirse a través del intercambio a quien se sirve de él como valor de uso.}^{14*} Por último, ninguna cosa puede ser *valor* si no es un objeto para el uso. Si es inútil, también será inútil el trabajo contenido en ella; no se contará como trabajo y no constituirá valor alguno.

¹⁴ (F. E. —Nota a la 4ª edición— He insertado el texto entre paréntesis (*) porque su omisión motiva el frecuentísimo error de creer que, para Marx, es mercancía todo producto consumido por quien no sea su productor.)

* Entre llaves en la presente edición.