

## Capítulo 10. Igualación de la tasa general de beneficio a través de la competencia. Los precios de mercado y de mercado-valores. Superávit- Lucro

El capital invertido en algunas esferas de la producción tiene una composición media, o promedio, es decir, que tiene la misma o casi la misma composición que el capital social medio.

En estas esferas el precio de producción es exactamente o casi el mismo que el valor de la mercancía producida expresado en dinero. Si no hubiera otra forma de llegar a un límite matemático, esto sería la única. La competencia por lo que distribuye el capital social entre las diversas esferas de la producción que los precios de la producción en cada materia tengan forma de acuerdo con el modelo de los precios de producción en estas esferas de composición media, es decir,  $= k + kp'$  (precio de costo más la tasa media de ganancia multiplica por el precio de coste). Esta tasa media de ganancia, sin embargo, es el porcentaje de ganancia en esa esfera de la composición media en la que los beneficios, por lo tanto, coincide con la plusvalía. Por lo tanto, la tasa de ganancia es la misma en todas las esferas de la producción, ya que se logró la igualdad sobre la base de esas esferas medios de producción que tiene la composición media del capital. En consecuencia, la suma de las ganancias en todas las esferas de la producción debe ser igual la suma de los valores de los excedentes, y la suma de los precios de producción del producto social total son iguales a la suma de su valor. Pero es evidente que el equilibrio entre las esferas de la producción de diferente composición debe tender a igualarse con las esferas de composición media, ya sea exactamente o sólo aproximadamente el mismo que el promedio social. Entre las esferas más o menos se aproxima a la media hay de nuevo una tendencia hacia la igualación, en busca de la media ideales, es decir, un promedio que en realidad no existe, es decir, una tendencia a tomar este ideal como estándar. De esta manera la tendencia prevalece necesariamente para hacer que sean los precios de producción únicamente formas transformadas de valor, o para ganancias generadas en meras partes de la plusvalía. Sin embargo, estos no se distribuyen en proporción a la plusvalía producida en cada esfera especial de producción, pero promedian en proporción a la masa de capitales, empleo de capital, cualquiera que sea su composición, reciben cual acciones alícuotas de la plusvalía total producida por el capital social global.

En el caso de los capitales de composición media, es decir, aproximadamente media, el precio de producción es, pues, el mismo o casi el mismo que el valor y la utilidad de la misma que la plusvalía producida por ellos. Todos los otros capitales, cualquiera que sea su composición, tienden hacia esta media bajo la presión de la competencia. Pero desde los capitales de composición media son de la misma, o aproximadamente la misma, estructura que el capital social medio, todas los capitales tienen la tendencia, independientemente de la plusvalía producida por ellos, para dar cuenta de la ganancia media, en lugar de su propio plusvalía en el precio de su mercancía, es decir, para dar cuenta de los precios de producción.

Por otra parte, se puede decir que allí donde una ganancia promedio, y por lo tanto una tasa general de ganancia, se produce - no importa por qué medios - un beneficio de dicho promedio no puede ser otra cosa que la ganancia sobre el capital social medio, cuya suma es igual a la suma de la plusvalía. Por otra parte, los precios obtenidos por la adición de esta ganancia media de los precios de costo no pueden ser otra cosa que los valores transmutados en precios de producción. Nada cambia si, capitales en ciertos ámbitos de la producción no estarían, por alguna razón, sujetos al proceso de nivelación. La ganancia media debería entonces ser calculada en esa parte del capital social que entra en el proceso de nivelación. Es evidente que la ganancia media no puede ser otra que la masa total de los valores excedentes asignados a las distintas cantidades de capital de forma proporcional a sus magnitudes en sus diferentes esferas de la producción. Habida cuenta que el total de trabajo no pagado, y esta masa total, al igual que el trabajo remunerado, congelada o viva, se obtiene de la masa total de mercancías y dinero que fluye a los capitalistas.

La pregunta realmente difícil es la siguiente: ¿cómo es que la igualación de las ganancias se convierte en una tasa general de ganancia provocada, ya que es obviamente un resultado más que un punto de partida?

Para empezar, una estimación de los valores de las mercancías, por ejemplo, en términos de dinero, obviamente, sólo puede ser el resultado de su intercambio. Si, por lo tanto, suponemos tal estimación, hay que considerarlo como el resultado de un intercambio real de valor mercantil por valor mercantil. Pero, ¿cómo ocurrió este intercambio de mercancías a su valor real? Supongamos primeramente que todos los productos de las diferentes ramas de la producción se venden a sus valores reales. ¿Cuál sería entonces el resultado? De acuerdo con lo anterior, muy diferentes tasas de ganancia deberían entonces reinar en las diversas esferas de la producción. Son *a primera vista*, dos asuntos

completamente diferentes: si los productos se venden a sus valores (es decir, intercambian en proporción al valor contenido en ellos a precios correspondientes a su valor), o si se venden a precios que sus rendimientos de venta da iguales beneficios para masas iguales de capital adelantado para su respectiva producción. El hecho de que los capitales que emplean cantidades desiguales de trabajo vivo producen cantidades desiguales de plusvalor, presupone al menos en cierta medida que el grado de explotación o de la tasa de plusvalía son los mismos, o que las diferencias existentes en ellas se igualan por motivos reales o imaginarios (convencionales) de compensación. Esto implicaría la competencia entre los trabajadores y la nivelación a través de su continua migración de un ámbito de producción a otro. Una tasa general tal de plusvalía - visto como una tendencia, al igual que todas las demás leyes económicas ha sido asumida por nosotros en aras de la simplificación teórica. Pero en realidad se trata de una premisa real del modo de producción capitalista, aunque es más o menos oscurecida por las fricciones prácticas que causan las diferencias locales más o menos considerables, como en Gran Bretaña. B, en teoría, se supone que las leyes de la producción capitalista operan en su forma pura. En realidad sólo existe una aproximación; pero, esta aproximación es tanto mayor cuanto más desarrollado del modo capitalista de producción y menos se está adulterado y amalgamado con supervivencias de antiguas condiciones económicas.

Toda la dificultad surge del hecho de que las mercancías no se intercambian simplemente como *objetos*, sino como *productos de capitales*, que reclaman participación en el monto total de la plusvalía, proporcional a su magnitud, o iguales si son de igual magnitud. Y esta afirmación ha de ser satisfecha por el precio total de las mercancías producidas por un capital dado en un determinado espacio de tiempo. Este precio total es, sin embargo, sólo la suma de los precios de las mercancías individuales producidos por este capital. Los *punctum saliens* serán llevados mejor si nos acercamos a la cuestión de la siguiente manera: supongamos, los obreros mismos están en posesión de sus respectivos medios de producción y el intercambio de sus productos entre sí. En ese caso, estos productos no serían producto del capital.

El valor de los distintos medios de trabajo y mercancías diferiría de acuerdo con la naturaleza técnica de los trabajos realizados en las diferentes ramas de la producción. Además, aparte del valor desigual de los medios de producción empleados por ellos, cuando requieren diferentes cantidades de medios de producción para las cantidades dadas de la mano de obra, en función de si un determinado producto se puede acabar en una hora, otro en un día, y así sucesivamente. También supongamos que los trabajadores trabajan una longitud media igual de

tiempo, teniendo en cuenta las compensaciones que se derivan de las diferentes intensidades de mano de obra, etc. En este caso, dos obreros deberían, en primer lugar, ambos han sustituido a sus gastos, los precios de costo de los medios consumidos de la producción, en las mercancías que constituyen el producto de su jornada de trabajo. Estos desembolsos serían diferentes, dependiendo de la naturaleza técnica de su trabajo. En segundo lugar, ambos de ellos han creado cantidades iguales de nuevo valor, a saber, la jornada de trabajo añadido por ellos a los medios de producción. Esto comprendería sus salarios más la plusvalía, esta última representando trabajo sobrante por encima del necesario, sin embargo, del producto de lo que les pertenece. Para decirlo de la forma capitalista, tanto de ellos reciben el mismo salario, más el mismo beneficio, o el mismo valor, expresado, por ejemplo, por el producto de una jornada de trabajo de diez horas. Pero, en primer lugar, los valores de sus productos tendrían que ser diferentes. En los productos básicos I, por ejemplo, la porción de valor correspondiente a los medios de producción consumidos podría ser mayor que en los productos básicos II. Y, para introducir todas las diferencias posibles, podríamos asumir en este momento que los productos básicos I absorben más trabajo vivo, y por lo tanto requiere más tiempo de trabajo a ser producido, que los productos básicos II. Los valores de las mercancías I y II son, por lo tanto, muy diferente. Así son las sumas de los valores de las mercancías, que representan el producto del trabajo realizado por los trabajadores I y II en un momento dado. Las tasas de ganancia también difieren considerablemente de I y II si tomamos la tasa de ganancia a ser la proporción de la plusvalía y el valor total de los medios de producción invertidos. Los medios de subsistencia diaria consumida por I y II durante la producción, que toman el lugar de los salarios, que aquí forman parte de los medios de producción invertidos normalmente llamados capital variable. Sin embargo, para períodos de trabajo iguales, los valores excedentes serían los mismos para la I y II, o, más precisamente, desde I y II reciben cada uno el valor del producto del trabajo de un día, tanto de ellos reciben valores iguales después de que el valor de la inversión en elementos "constantes" han sido deducidos, y una porción de esos valores iguales puede ser considerado como un sustituto de los medios de subsistencia que se consume en la producción, y el otro como plusvalía en exceso de la misma. Si el obrero I tiene mayores desembolsos, son satisfechos por una mayor proporción de esta parte "constante", y que por lo tanto tiene que convertir una porción mayor del valor total de su producto en los elementos materiales de esta parte constante, mientras obrero II, a pesar de recibir menos para esto, tiene mucho menos para reconvertir. En estas circunstancias, la diferencia en las tasas de ganancia debería, por tanto, ser inmaterial,

al igual que es irrelevante para el día de hoy al asalariado la tasa de ganancia que puede expresar la cantidad de plusvalor sustraído de él, y al igual que en el comercio internacional, la diferencia en las distintas tasas nacionales de ganancia es irrelevante para el intercambio de mercancías.

El intercambio de mercancías a sus valores, es decir, aproximadamente a sus valores, por tanto, requiere una etapa mucho más baja que su intercambio en sus precios de producción, que requiere un determinado nivel de desarrollo capitalista. Cualquiera que sea la forma en que los precios de los diversos productos son de primera mutuamente fija o regulada, sus movimientos siempre se rigen por la ley del valor. Si el tiempo de trabajo requerido para su producción pasa a encogerse, los precios caen; si aumenta, los precios suben, siempre y cuando las condiciones sigan siendo las mismas.

Aparte de la dominación de los precios y el movimiento de precios por la ley del valor, es bastante apropiado considerar los valores de las mercancías que no sólo teóricamente sino también históricamente como el *prius* (lo previo) de los precios de producción. Esto se aplica a las condiciones en las que el trabajador posee sus medios de producción, y esta es la condición del campesino terrateniente que vive de su propio trabajo y el artesano, en el antiguo como en el mundo moderno. Esto coincide también con la vista hemos expresado anteriormente que la evolución de los productos en mercancías surge a través del intercambio entre las diferentes comunidades, no entre los miembros de la misma comunidad. Se lleva a cabo no sólo para esta condición primitiva, sino también por las condiciones siguientes, sobre la base de la esclavitud y la servidumbre, y para la organización del gremio de artesanía, siempre y cuando los medios de producción que intervienen en cada rama de la producción puedan ser transferido de una esfera a otra sólo con dificultad y por lo tanto las diversas esferas de la producción están relacionadas unas con otras, dentro de ciertos límites, como sucede en los países extranjeros o comunidades comunistas.

Para precios a los que las mercancías se intercambian a aproximadamente correspondan a sus valores, es necesario que 1) para el intercambio de los diversos productos pase a dejar de ser puramente accidental o sólo ocasional nada más; 2) la medida en que se refiere a intercambio directo de productos básicos, para estos productos que se producen en ambos lados en cantidades suficientes para satisfacer unos requisitos de inversión, algo aprendido de la experiencia mutua en el comercio y, por tanto, una consecuencia natural de la negociación continua; y 3) la medida en que se refiere a la venta, ya que ningún monopolio natural o artificial haga que cualquiera de las partes contratantes venda

mercancías por encima de su valor o para obligarlos a malvender. Por el monopolio accidental nos referimos a un monopolio que un comprador o vendedor adquiere a través de un estado accidental de la oferta y la demanda.

La suposición de que las mercancías de las diversas esferas de la producción se venden a su valor meramente implica, por supuesto, que su valor es el centro de gravedad en torno al cual sus precios fluctúan, y sus subidas y caídas continuas tienden a igualarse. También existe el *valor de mercado* - de los cuales veremos más tarde - debe distinguirse del valor individual de determinados productos básicos producidos por los diferentes productores. El valor individual de algunos de estos productos estará por debajo de su valor de mercado (es decir, se requiere menos tiempo de trabajo para su producción que expresa es el valor de mercado), mientras que la de los demás será superior al valor de mercado. Por un lado, el valor de mercado es para ser visto como el valor medio de las mercancías producidas en una sola esfera, y, por el otro, como el valor individual de las mercancías producidas en condiciones de medio de sus respectivas esfera y la formación de la mayor parte de los productos o combinaciones que las mercancías producidas bajo el peor de los casos, o t más favorable, condiciones regulan el valor de mercado, lo que, a su vez, forma el centro de la fluctuación de los precios de mercado. Este último, sin embargo, son los mismos para los productos del mismo tipo. Si la demanda ordinaria es satisfecha por la oferta de productos de valor medio, por lo tanto, valor a una mitad del camino entre los dos extremos, a continuación, los productos cuyo valor individual sea inferior al valor de mercado dan cuenta de una plusvalía extra, o ganancia extraordinaria, mientras aquellos, cuyo valor individual supere el valor de mercado, no son capaces de dar cuenta de una parte de la plusvalía contenida en ellos.

No es correcto decir que la venta de las mercancías producidas en las condiciones más favorables demuestra que se requieren para satisfacer la demanda. Si en el caso asumido el precio fuera más alto que el valor de mercados medios, la demanda sería menor. A un precio determinado, una mercancía ocupa sólo un lugar determinado en el mercado. Este lugar sigue siendo el mismo en caso de un cambio de precio sólo si el precio más alto se acompaña de una disminución de la oferta de la mercancía, y un precio más bajo por un aumento de la oferta. Y si la demanda es tan grande que no se contrae cuando el precio está regulado por el valor de las mercancías producidas en las condiciones más favorables, entonces éstas determinan el valor de mercado. Esto no es posible a menos que la demanda sea mayor de lo habitual, o si la oferta cae por debajo del nivel habitual. Por último, si la masa de las mercancías

producidas excede la cantidad eliminada a valores medios de mercado, las mercancías producidas en las condiciones más favorables regulan el valor de mercado. Pueden, por ejemplo, ser vendidos exacta o aproximadamente a su valor individual, en cuyo caso las mercancías producidas en las condiciones más favorables, incluso puede no dar cuenta de su precio de costo, mientras que las producidas bajo condiciones medias dan cuenta de sólo una parte de la plusvalía contenido en ellas. Lo que se ha dicho aquí del valor de mercado se aplica al precio de producción tan pronto como se toma el lugar del valor de mercado. El precio de producción está regulado en cada esfera, y del mismo modo regulado por circunstancias especiales. Y este precio de producción es, a su vez, el centro alrededor del cual los precios comerciales diarios fluctúan y tienden a igualarse entre sí dentro de períodos definidos. (Véase Ricardo en la determinación del precio de producción a través de los que trabajan en las condiciones más favorables.) No importa cómo se regulan los precios, se llega a lo siguiente: 1) la ley del valor domina los movimientos de precios con reducciones o aumentos en el tiempo de trabajo requerido haciendo que los precios de la caída de la producción o el aumento. Es en este sentido que Ricardo (quien, sin duda, se dio cuenta de que sus precios de producción se desviaron del valor de las mercancías) dice que "la investigación sobre el que quiero llamar la atención del lector se refiere al efecto de las variaciones en el valor relativo de las mercancías, y no en su valor absoluto".

2) El beneficio medio para determinar los precios de producción siempre debe ser aproximadamente igual a la cantidad de plusvalía que corresponde a la parte del capital individual en su calidad de una parte alícuota del capital social total. Supongamos que la tasa general de ganancia, y por lo tanto la ganancia media, se expresa por valor dinerario mayor que el valor dinerario de la plusvalía media real. Por lo que se refiere a los capitalistas, entonces es inmaterial si recíprocamente cobran 10 o 15% de ganancia. Ninguno de estos porcentajes cubre más productos básicos de valor real que el otro, ya que la sobrecarga de dinero es mutua. En cuanto al obrero (bajo el supuesto de que él recibe su salario normal y el aumento de la ganancia media por tanto, no implica una deducción real de su salario, es decir, que expresa algo totalmente diferente de la plusvalía del capitalista), un aumento de la parte de beneficio medio se corresponde con el aumento de la expresión de dinero del capital variable. Un aumento nominal general tal en la tasa de ganancia y la ganancia media superior al límite establecido por la relación de la plusvalía real al capital total invertido no es, en efecto, posible y sin causar un aumento en los salarios, y también un aumento en los precios de los productos que forman el capital constante. Lo contrario es cierto en el

caso de una reducción. Dado que el valor total de las mercancías regula el plusvalor global, y esto a su vez regula el nivel de beneficio medio y por lo tanto la tasa general de ganancia - como una ley general o ley que rige las fluctuaciones - se sigue la ley del valor regula los precios de producción.

Lo que la competencia, por primera vez en una sola esfera, lo que consigue es un único valor de mercado y el precio de mercado derivado de los diversos valores individuales de los productos básicos. Y es competencia de los capitales en diferentes ámbitos, lo que trae en primer lugar el precio de producción de la igualación de las tasas de ganancia en los diferentes ámbitos. Este último proceso requiere un mayor desarrollo de la producción capitalista que la anterior.

Para los productos de la misma esfera de la producción, la misma clase, y aproximadamente la misma calidad, para ser vendidos en sus valores, los siguientes dos requisitos son necesarios:

*En primer lugar*, los diferentes valores individuales deben ser igualados en un solo valor social, el anteriormente nombrado valor de mercado, y esto implica la competencia entre los productores de la misma clase de los productos básicos y, asimismo, la existencia de un mercado común en el que ofrecen sus artículos a la venta. Por el precio de mercado de los productos básicos idénticos, cada uno, sin embargo, producen bajo diferentes circunstancias individuales, para corresponder al valor de mercado y no desviarse de él, ya sea por el aumento por encima o cae por debajo de ella, es necesario que la presión ejercida por los diferentes vendedores uno sobre otro sea suficiente para llevar suficientes productos en el mercado para cubrir las necesidades sociales, es decir, una cantidad por la que la sociedad es capaz de pagar el valor de mercado. En caso de que la masa de los productos superan esta demanda, los productos tendrían que ser vendidos por debajo de su valor de mercado; y por el contrario, por encima de su valor de mercado si la masa de productos que no eran lo suficientemente grande como para satisfacer la demanda, o, lo que es lo mismo, si la presión de la competencia entre los vendedores no eran lo suficientemente fuerte como para llevar esta masa de productos al mercado. Si el cambio en el valor de mercado, esto también implicaría un cambio en las condiciones en que podría ser vendida la masa total de los productos básicos. En caso de que la caída del valor de mercado, esto implicaría un aumento en la demanda social media (esto siempre se toma en el sentido de la demanda efectiva), lo que podría, dentro de ciertos límites, absorber grandes masas de los productos básicos.

En caso de que el aumento del valor de mercado, esto implicaría una caída en la demanda social, y una masa más pequeña de las mercancías



sería absorbida. Por lo tanto, si la oferta y la demanda regulan el precio de mercado, o más bien las desviaciones del precio de mercado del valor de mercado, a continuación, a su vez, el valor de mercado regula la relación entre oferta y demanda, o en el centro alrededor del cual las fluctuaciones de la oferta y la demanda del mercado de causa-oscilación de precios.

Mirando más de cerca, nos encontramos con que las condiciones aplicables al valor de una mercancía individual se reproducen aquí como condiciones que rigen el valor de la suma de un cierto tipo de mercancía. La producción capitalista es la producción en masa desde el primer momento. Pero incluso en otros, menos desarrollados, los modos de producción lo que se produce en cantidades relativamente pequeñas como un producto común de pequeña escala, aunque numerosos, los productores, se concentra en grandes cantidades por lo menos en el caso de los productos de primera necesidad - en las manos de relativamente pocos comerciantes. El último de ellos se acumulan y los venden como producto común de toda una rama de la producción, o de un contingente de más o menos considerable de ella. Cabe aquí señalar de paso que la "demanda social", es decir, el factor que regula el principio de la demanda, esta esencialmente sujeto a la relación mutua de las diferentes clases y su respectiva posición económica, en particular, por lo tanto, para, en primer lugar, la relación del total de la plusvalía a los salarios, y, en segundo lugar, a la relación de las distintas partes en que la plusvalía se divide (ganancia, el interés, la renta del suelo, impuestos, etc.). Y esto por lo tanto demuestra una vez más de forma absoluta, nada puede ser explicado por la relación de la oferta a la demanda antes de la determinación de la base sobre la que descansa esta relación. Aunque tanto la mercancía y el dinero representan una unidad de valor de cambio y valor de uso, ya hemos visto que en la compra y venta de estas dos funciones están polarizadas en los dos extremos, la mercancía (venta) representa el valor de uso, y el dinero (comprador) que representa el valor de cambio. Uno de los primeros supuestos de la venta era que un producto debe tener valor de uso y por lo tanto debe satisfacer una necesidad social. La otra premisa era que la cantidad de trabajo contenido en la mercancía debe representar trabajo socialmente necesario, es decir, su valor individual (y, lo que es lo mismo bajo el presente supuesto, su precio de venta) debe coincidir con su valor social.

Apliquemos esto a la masa de representa «el producto de toda una esfera. La exposición se imagina más fácilmente con respecto a toda esta masa de mercancías, producido por *una* rama de la industria, como *uno* de los productos básicos, y la suma de los precios de los muchos productos idénticos como *un solo* precio. Entonces, todo lo que se ha

dicho de un solo producto básico se aplica literalmente a la masa de mercancías de toda una rama de la producción disponibles en el mercado. El requisito de que el valor individual de una mercancía debe corresponder a su valor social se hace realidad, o se determina aún más, porque la masa contiene el trabajo social necesario para su producción, y que el valor de esta masa es igual a su valor de mercado. Supongamos ahora que la mayor parte de estos productos se elaboran en condiciones sociales normales, aproximadamente similares, por lo que este valor es al mismo tiempo el valor individual de las mercancías individuales que conforman esta masa. Si una parte relativamente pequeña de estos productos puede ahora han sido producidos a continuación, y otro más arriba, estas condiciones, de modo que el valor individual de una porción es mayor, y la de la otra más pequeña, que el valor promedio de la mayor parte de las mercancías, pero en proporciones tales que estos extremos se equilibran entre sí, de manera que el valor medio de las mercancías de estos extremos es igual al valor de las mercancías en el centro, entonces el valor de mercado se determina por el valor de las mercancías producidas bajo condiciones promedio. El valor de toda la masa de mercancías es igual a la suma real de los valores de todas las mercancías individuales tomadas en conjunto, ya sean producidos bajo condiciones medias, o en condiciones por encima o por debajo de la media. En ese caso, el valor de mercado o valor social, de la masa de mercancías - el tiempo de trabajo necesario contenido en ellos - se determina por el valor de la masa media preponderante.

Supongamos, por el contrario, que la masa total de los productos en cuestión llevada al mercado sigue siendo la misma, mientras que el valor de las mercancías producidas en condiciones menos favorables no logra compensar el valor de las mercancías producidas en condiciones más favorables, por lo que la parte de la masa producida en condiciones menos favorables forma una cantidad relativamente importante en comparación con la masa media y con el otro extremo. En ese caso, la masa producida en condiciones menos favorables regula el valor social del mercado.

Supongamos, por último, que la masa de mercancías producidas en mejores condiciones que el promedio excede considerablemente la que se produjo en peores condiciones, y es grande, incluso en comparación con la producida en condiciones medias. En ese caso, la parte producida bajo las condiciones más favorables determina el valor de mercado. Ignoramos aquí el mercado con exceso, en el que la parte producida bajo las condiciones más favorables siempre regula el precio de mercado. No estamos tratando aquí con el precio de mercado, en la medida en que

difiere del valor de mercado, pero con las diversas determinaciones del propio valor de mercado. 1

De hecho, en sentido estricto (que, por supuesto, se da en la realidad sólo en aproximación y con una mil modificaciones) el valor de mercado de toda la masa, ya que es regulada por el promedio de valores, es en el caso I igual a la suma de sus valores individuales; aunque en el caso de las mercancías producidas en los extremos, este valor se representa como un valor medio que se ven obligadas a ello. Los que producen en el peor de los casos extremos se debe luego vender sus productos básicos por debajo del valor individual; los que producen al mejor extremo, ellos venden por encima de él.

En el caso II los lotes individuales de los valores de las mercancías producidas en los dos extremos no se equilibran entre sí. Más bien, el lote que se produzca en las condiciones peores decide la cuestión. En sentido estricto, el precio medio, o el valor de mercado, de cada mercancía individual, o cada parte alícuota de la masa total, ahora estaría determinado por el valor total de la masa como se obtiene mediante sumar los valores de las mercancías producidas debajo de la parte alícuota de este valor total de caída de la participación de cada producto individual. El valor de mercado obtenido de este modo excedería el valor individual no sólo de los productos pertenecientes a la extrema favorable, sino también de aquellos que pertenecen a la media de los lotes. Sin embargo, debería aún estar por debajo del valor individual de los productos básicos obtenidos en el extremo desfavorable. ¿Qué tan cerca los enfoques de valor de mercado?, o, finalmente, coincide con, este último dependerá por completo del volumen ocupado por mercancías producidas en el extremo desfavorable de la esfera de los productos básicos en cuestión. Si la demanda es sólo ligeramente mayor que la oferta, el valor individual de las mercancías producidas de manera desfavorable regula el precio de mercado. Por último, si la cantidad de mercancías producidas en el extremo favorable ocupa más lugar que el otro extremo, y también que la media de los lotes, como lo hace en el caso III, entonces el valor de mercado cae por debajo del valor medio. El valor medio, calculado mediante la adición de las sumas de los valores en los dos extremos y en el centro, se encuentra aquí por debajo del valor de la media, que se aproxima, o viceversa, dependiendo del lugar relativo ocupado, por el extremo favorable. Si la demanda es más débil que la oferta, la parte situada favorablemente, cualquiera que sea su tamaño, hará lugar a la misma por la fuerza recortando su precio a su valor individual. El valor de mercado no puede jamás coincidir con este valor individual de las mercancías producidas en las condiciones más favorables, excepto cuando la oferta supera con creces la demanda.

Este modo de determinar los valores de mercado, que aquí hemos esbozado *de manera abstracta*, se promueve en el mercado de bienes por la competencia entre los compradores, siempre que la demanda sea lo suficientemente grande como para absorber la masa de mercancías a valores tan fijos. Y esto nos lleva a otro punto.

*En segundo lugar*, decir que una mercancía tiene un valor de uso es simplemente decir que satisface alguna necesidad social. En tanto que si sólo examinamos los distintos productos, podríamos suponer que había una necesidad de un producto en particular – su cantidad ya implícito en su precio sin averiguar más en la cantidad necesaria para satisfacer esta necesidad. Esta cantidad es, sin embargo, de importancia esencial, tan pronto como el producto de toda una rama de la producción se coloca en un lado, y la necesidad social en el otro. Entonces se hace necesario tener en cuenta la medida, es decir, la cantidad de esta necesidad social. En las determinaciones anteriores de valor de mercado se supuso que se indique la masa de las mercancías producidas, es decir, sigue siendo el mismo, y que no es un cambio sólo en las proporciones de sus elementos constitutivos, que se producen en diferentes condiciones, y que, por lo tanto, el valor de mercado de la misma masa de mercancías se regula de manera diferente. Supongamos, esta masa se corresponde en tamaño a la oferta habitual, dejando a un lado la posibilidad de que una parte de las mercancías producidas podrá ser retirada temporalmente del mercado. Si la demanda de esta masa ahora también sigue siendo la misma, este producto se venderá en su valor de mercado, no importa cuál de los tres casos antes mencionados regula este valor de mercado. Esta masa de mercancías no se limita a satisfacer una necesidad, pero la satisface en toda su extensión social. En caso de que su cantidad sea menor o mayor, sin embargo, que la demanda de los mismos, no habrá desviaciones entre precio de mercado y valor de mercado. Y la primera desviación es que si la oferta es demasiado pequeño, el valor de mercado siempre está regulada por las mercancías producidas bajo las circunstancias menos favorables y, si la oferta es demasiado grande, siempre por las mercancías producidas en las condiciones más favorables; que por lo tanto es uno de los extremos que determina el valor de mercado, a pesar del hecho de que, de conformidad con la mera proporción de las masas de las mercancías producidas en diferentes condiciones, un resultado diferente debe obtener. Si la cantidad  $d$  del producto es más significativa, el precio de mercado será igualmente muy por encima o por debajo del valor de mercado. Ahora, la diferencia entre la cantidad de las mercancías producidas y que la cantidad de ellos en los que se venden en el valor de mercado puede ser debido a dos razones. O bien la cantidad misma cambia, llega a ser demasiado pequeño o demasiado grande, por lo que la reproducción se habría producido en una

escala distinta a la que regula el valor de mercado determinado. En ese caso, el suministro debe cambiarse, aunque la demanda sigue siendo la misma, y no había, por lo tanto, en relación sobreproducción o subproducción. O bien la reproducción y por lo tanto la oferta, sigue siendo el mismo, mientras que la demanda se redujo o se incrementa, lo que puede ser debido a varias razones. Aunque la magnitud absoluta de la oferta era la misma, su magnitud relativa, su magnitud en relación con, o medida por la demanda había cambiado. El efecto es el mismo que en el primer caso, pero en la dirección inversa. Por último, si los cambios se llevan a cabo en ambos lados, pero ya sea en direcciones inversas, o, si en la misma dirección, entonces no en la misma medida, así que, si hay cambios en ambos lados, pero éstos alteran la antigua proporción entre las dos partes, entonces el resultado final siempre debe conducir a uno de los dos casos mencionados anteriormente.

La verdadera dificultad en la formulación de la definición general de la oferta y la demanda es que parece tener la apariencia de una tautología. Consideremos en primer lugar el origen - el producto disponible en el mercado, o lo que puede ser entregado a ella. Para evitar espaciarse en detalle inútil, tendremos aquí en cuenta sólo la masa que anualmente reproduce en todas las ramas de producción dada y a pasar por alto la mayor o menor facultad que poseen las diferentes mercancías para ser retirados del mercado y se almacena lejos para el consumo, por ejemplo, hasta el próximo año. Esta reproducción anual se expresa por una cierta cantidad - en peso o número - dependiendo de si esta masa de las mercancías se mide en elementos discretos o continuamente. No sólo son valores de uso satisfaciendo las necesidades humanas, pero estos valores de uso están disponibles en el mercado en cantidades definidas. En segundo lugar, sin embargo, esta cantidad de las mercancías tiene un valor de mercado específico, que puede ser expresada por un múltiplo del valor de mercado de la mercancía, o de su medida, que sirve como unidad. Por lo tanto, no hay una conexión necesaria entre el volumen cuantitativo de los productos básicos en el mercado y su valor de mercado, ya que, por ejemplo, muchos productos tienen un valor especialmente alto, y otros un valor específicamente bajo, por lo que una suma determinada de valores puede ser representada por una cantidad muy grande de un producto básico, y una muy pequeña cantidad de otro. Sólo existe la siguiente relación entre la cantidad de los artículos disponibles en el mercado y el valor de mercado de estos artículos:

Sobre una base dada de la productividad del trabajo la producción de una determinada cantidad de artículos en cada esfera particular de la producción requiere una determinada cantidad de tiempo de trabajo social; aunque esta proporción varía en las diferentes esferas de la

producción y no tiene ninguna relación interior con la utilidad de estos artículos o la especial naturaleza de sus valores de uso. Suponiendo que todas las demás circunstancias sean iguales, y una cierta cantidad  $a$  de una cierta mercancía que costó  $b$  tiempo de trabajo, una cantidad  $na$  de un mismo producto tendrá un costo  $nb$  de tiempo de trabajo. Además, si la sociedad quiere para satisfacer alguna necesidad y tener un artículo producido para este fin, se debe pagar por ello. De hecho, desde la producción mercantil requiere una división del trabajo, la sociedad paga por este artículo de dedicar una parte del tiempo de trabajo disponible para su producción. Por lo tanto, la sociedad lo compra con una cantidad definida de su tiempo de trabajo desechable. Esa parte de la sociedad que a través de la división del trabajo pasa a emplear a su trabajo en la producción de este artículo en particular, debe recibir un equivalente en trabajo social incorporado en los artículos que satisfagan sus propias necesidades. Sin embargo, existe una conexión accidental en lugar de una conexión necesaria entre la cantidad total de es decir, entre la parte alícuota de la fuerza de trabajo total de la sociedad asignada, la elaboración de este artículo, o entre el volumen, que la producción de este artículo ocupa en la producción total, por una parte, y el volumen por lo que la sociedad busca satisfacer la necesidad satisfechos por el artículo en cuestión, por el otro. Cada artículo individual, o cada determinada cantidad de una mercancía puede, de hecho, no contener más que el trabajo social requerido para su producción, y desde este punto de vista el valor de mercado de la totalidad de este producto sólo representa el trabajo necesario, pero si este producto se ha producido por encima de las necesidades sociales existentes, a continuación, por lo que gran parte del tiempo de trabajo social es malgastada y la masa del artículo individual cada, o cada cantidad determinada de un producto puede, de hecho, no contienen más que el trabajo social requerido para su producción, y desde este punto de vista el valor de mercado de la totalidad de este producto sólo representa el trabajo necesario, pero si este producto ha sido producido por encima de las necesidades sociales existentes, a continuación, por lo que gran parte del tiempo de trabajo social se malgasta y la masa de la mercancía viene a representar una cantidad mucho menor de trabajo social en el mercado que está realmente incorporado en ella. (Es sólo cuando la producción está bajo el real, el control de la sociedad que éste establece una relación entre el volumen del tiempo de trabajo social aplicado en la producción de artículos definidos, y el volumen de lo social quiere predeterminar para ser satisfecha por estos artículos.) por esta razón, estos productos deben ser vendidos por debajo de su valor de mercado, y una parte de ellos pueden incluso ser totalmente invendible

Lo contrario se aplica si la cantidad de trabajo social empleado en la producción de un cierto tipo de mercancía es demasiado pequeño para satisfacer la demanda social de que los productos básicos. Pero si la cantidad de trabajo social invertido en la producción de un determinado artículo corresponde a la demanda social de dicho artículo, de modo que la cantidad producida corresponde a la escala habitual de la reproducción y la demanda se mantiene sin cambios, entonces el artículo se vende a su valor-mercado. El intercambio o venta, de mercancías a su valor es el estado racional de los asuntos, es decir, la ley natural de su equilibrio. Es esta ley que explica las desviaciones, y no al revés, las desviaciones que explican la ley.

Ahora veamos el otro lado - la demanda. Los productos se compran ya sea como medio de producción o medios de subsistencia para entrar en el consumo productivo o individual. No altera los asuntos que algunos productos pueden servir ambos propósitos. Hay, pues, una demanda de los mismos por parte de los productores (aquí capitalistas, ya que se ha supuesto que los medios de producción se han transformado en capital) y de los consumidores.

Ambos parecen a primera vista presuponer una cantidad dada de necesidad social en el lado de la demanda, lo que corresponde al otro lado de una cantidad definida de la producción social en las diferentes líneas de producción. Si la industria del algodón quiere lograr su reproducción anual en una escala determinada, debe tener el suministro habitual de algodón, y otras circunstancias sigue siendo el mismo, una cantidad adicional de algodón correspondiente a la prórroga anual de la reproducción causado por la acumulación de capital. Esto es igualmente cierto en lo que respecta a los medios de subsistencia. La clase obrera debe encontrar al menos la misma cantidad de artículos de primera necesidad en caso de que quiera seguir viviendo en su forma acostumbrada media, aunque pueden ser más o menos distribuidos de forma diferente entre los distintos tipos de productos. Por otra parte, debe haber una cantidad adicional para permitir el aumento anual de la población. Lo mismo, con mayor o menor modificación, se aplica a otras clases. Parecería, entonces, que no está en el lado de la demanda de una cierta magnitud de las necesidades sociales concretas que requieren para su satisfacción una cantidad determinada de un producto en el mercado. Sin embargo, cuantitativamente, las necesidades sociales definidos son muy elásticas y cambiante. Su fijeza solamente se anexa. Si los medios de subsistencia eran más baratos, comprar más de ellos, y una mayor necesidad social se plantearía para ellos, dejando a un lado los pobres, etc., cuya demanda es incluso por debajo de los límites estrechos de su bienestar físico, quiere. Por otro lado, si el algodón era más barato, por ejemplo, la

demanda de los capitalistas para que aumentara; más capital adicional sería arrojado a la industria del algodón, etc. No debemos olvidar nunca que la demanda de consumo productivo es, bajo nuestro supuesto, una demanda del capitalista, cuya finalidad esencial es la producción de plusvalía, por lo que produce una en particular de los productos básicos a este único fin. Aún así, esto no impide que el capitalista, siempre y cuando él aparece en el mercado como comprador de, por ejemplo, de algodón, de representar la necesidad de este algodón, al igual que es irrelevante para el vendedor de algodón si el comprador lo convierte en camisas o algodón pólvora, o si tiene la intención de convertirlo en bolas para tapar los oídos, o, tapar las orejas de todo el mundo. Pero esto sí ejerce una influencia considerable sobre el tipo de comprador es el capitalista. Su demanda de algodón se modifica sustancialmente por el hecho de que disimula su verdadera necesidad de la obtención de beneficios. Los límites en los que la necesidad de productos básicos en el *mercado*, la demanda, difiere cuantitativamente a partir de la *necesidad social real*, naturalmente, varía considerablemente para los diferentes productos; lo que quiere decir es la diferencia entre la cantidad demandada de las mercancías y la cantidad que habría sido de la demanda en otros precios de dinero u otras condiciones de dinero o de vida de los compradores.

Nada es más fácil que darse cuenta de las inconsistencias de la demanda y la oferta, y la desviación resultante de los precios de mercado de los valores de mercado. La verdadera dificultad consiste en determinar qué se entiende por la ecuación de la oferta y la demanda.

La oferta y la demanda coinciden cuando sus proporciones mutuas son tales que la masa de mercancías de una línea definida de la producción puede venderse a su valor de mercado, ni por encima ni por debajo de ella. Esa es la primera cosa que oímos.

La segunda es la siguiente: Si los productos se venden a sus valores de mercado, la oferta y demanda coinciden.

Si la oferta es igual a la demanda, dejan de actuar, y por esta misma razón, los productos se venden a sus valores de mercado. Siempre que las dos fuerzas igualmente operan en direcciones opuestas, se equilibran entre sí; no ejercen ninguna influencia externa, y cualesquiera fenómenos que tienen lugar en estas circunstancias deben ser explicados por causas que no sean el efecto de estas dos fuerzas. Si la oferta y la demanda de saldos entre sí, dejan de explicar nada, no afectan a los valores de mercado, y por lo tanto nos deja mucho más en la oscuridad acerca de las razones por las que el valor de mercado se expresa precisamente de esta suma de dinero y ningún otro. Es



evidente que las leyes internas reales de la producción capitalista no pueden ser explicados por la interacción de la oferta y la demanda (bastante aparte de un análisis más profundo de estas dos fuerzas motrices sociales, que estaría aquí fuera de lugar), debido a que estas leyes no pueden ser observados en su estado puro, hasta que la oferta y la demanda cese de actuar, es decir, se equiparen. En realidad, el suministro y la demanda nunca coinciden, o, si lo hacen, es por mero accidente, por lo tanto, científicamente  $= 0$ , y para ser considerado como no haber ocurrido. Pero la economía política asume que la oferta y la demanda coinciden entre sí. ¿Por qué? Para poder estudiar los fenómenos en sus relaciones fundamentales, en la forma que corresponde a su concepción, es decir, es el estudio de ellos independiente de las apariencias causadas por el movimiento de la oferta y la demanda. La otra razón es encontrar las tendencias reales de sus movimientos y en cierta medida para grabarlos. Dado que las inconsistencias son de naturaleza antagónica, y puesto que continuamente suceden unas a otras, estén equilibrados entre sí a través de sus movimientos opuestos, y su mutua contradicción. Dado que, por lo tanto, el suministro y la demanda nunca son iguales entre sí en cualquier caso dado, sus diferencias se suceden de tal manera - y el resultado de una desviación en una dirección es que llama a una desviación en la dirección opuesta - que suministran, es visto durante un cierto período, pero sólo como un proceso de borrado de los movimientos pasados, y sólo como el movimiento continuo de su contradicción. De esta forma, los precios de mercado, que se han desviado de los valores de mercado se ajustan a sí mismos, como se ve desde el punto de vista de su promedio, para igualar los valores de mercado, en el que las desviaciones de este último se anulan entre sí más y menos. Y que este promedio no es más que solo teórico, sino también de importancia práctica para el capital, cuya inversión se calcula sobre las fluctuaciones y compensaciones de un período más o menos fijo.

Por un lado, la relación de la oferta y la demanda, por lo tanto, nos limitaremos a describir las desviaciones de los precios de mercado de los valores de mercado. Por otro, se explica la tendencia a eliminar estas desviaciones, es decir, para eliminar el efecto de la relación de la oferta y la demanda. (Tales excepciones como las mercancías que tienen un precio sin tener un valor no se consideran aquí.) La oferta y la demanda pueden eliminar el efecto causado por su diferencia de muchas maneras diferentes. Por ejemplo, si la demanda, y en consecuencia el precio de mercado cae, el capital podrá ser retirado, causando así que el suministro se encoja. También puede ser que el propio valor de mercado se contrae y devengue en el precio de mercado como consecuencia de las invenciones que reducen el tiempo de trabajo necesario. Por el contrario, si la demanda aumenta, y en consecuencia

suben de precios de mercado por encima del valor de mercado, esto puede conducir a un exceso de capital que fluye en esta línea de producción y la producción puede aumentar a tal punto que el precio de mercado incluso cae por debajo el valor de mercado. O bien, puede conducir a un aumento de precios, lo que reduce la demanda. En algunas líneas de producción también puede dar lugar a un aumento en el propio valor de mercado por un período más corto o más largo, con una parte de los productos deseados que tienen que ser producidos bajo condiciones peores durante este período.

La oferta y la demanda determinan el precio de mercado, y lo mismo ocurre con el precio de mercado y el valor de mercado en el análisis posterior, determinan la oferta y la demanda. Esto es obvio en el caso de la demanda, ya que se mueve en una dirección opuesta a los precios, la hinchazón cuando los precios caen, y viceversa. Pero esto también es cierto de la oferta. Debido a que los precios de los medios de producción incorporados en los productos ofrecidos determinan la demanda de estos medios de producción, y por lo tanto el suministro de productos cuya oferta abarca la demanda de estos medios de producción. Los precios del algodón son determinantes en el suministro de productos de algodón. A esta confusión - la determinación de precios a través de la demanda y la oferta, y, al mismo tiempo, la determinación de la oferta y la demanda a través de precios - hay que añadir que la demanda determina la oferta, al igual que la oferta determina la demanda y la producción determina el mercado, así como el mercado determina la producción. <sup>2</sup> Incluso el economista ordinario (ver nota al pie) está de acuerdo en que la proporción entre la oferta y la demanda puede variar como consecuencia de un cambio en el valor de mercado de los productos básicos, sin un cambio que se lleva a la demanda o suministro por circunstancias externas. Incluso tiene que admitir que, sea cual sea el valor de mercado, la oferta y la demanda deben coincidir con el fin de que sea establecido. En otras palabras, la relación de la oferta a la demanda no explica el valor de mercado, pero por el contrario, este último lugar explica las fluctuaciones de la oferta y la demanda. El autor de las *observaciones* continúa después del pasaje citado en la nota al pie: "Esta proporción" (entre la demanda y la oferta), "sin embargo, si todavía queremos decir con" demanda "y" precio natural', lo que queríamos decir hace un momento, cuando nos referíamos a Adam Smith, debe ser siempre una proporción de igualdad; porque es sólo cuando la oferta es igual a la demanda efectiva, más menos de pagar el precio natural, que el precio natural es de hecho pagado; En consecuencia, puede haber dos precios naturales muy diferentes, en diferentes momentos, para el mismo producto, y sin embargo la proporción, en que la oferta y la demanda, sean en ambos casos el mismo, a saber, la proporción de igualdad".

Se admite, pues, que con dos precios naturales diferentes del mismo producto, en diferentes momentos, la demanda y la oferta son siempre capaces de hacerlo, y debe, equilibrar entre sí, si el producto se va a vender a su precio natural en ambos casos. Puesto que no hay diferencia en la relación de oferta a la demanda en cualquier caso, pero una diferencia en la magnitud del precio natural en sí, se sigue que este precio se determina obviamente independiente de la demanda y el suministro, y por lo tanto que no puede ser por ellos fijado. Para una mercancía que se vende a su valor de mercado, es decir, de forma proporcional a la mano de obra social necesaria contenida en el mismo, la cantidad total de trabajo social utilizado en la producción de la masa total de este producto debe corresponder a la cantidad de la necesidad social, es decir, la necesidad social efectiva. La competencia, las fluctuaciones de los precios comerciales que corresponden a las fluctuaciones de la oferta y la demanda, tienden continuamente para reducir a esta escala la cantidad total de trabajo dedicado a cada tipo de mercancía.

La proporción que recapitula oferta y la demanda, en primer lugar, la relación del valor de uso al valor de cambio, de los productos básicos al dinero, y del comprador al vendedor; y, en segundo lugar, la de productor al consumidor, aunque ambos pueden ser representados por terceros, los comerciantes. Al considerar al comprador y el vendedor, es suficiente para contrarrestar representar de forma individual con el fin de presentar su relación. Tres individuos son suficientes para la completa metamorfosis de una mercancía, y por lo tanto para el proceso de compra y venta tomada en su conjunto. A convierte su mercancía en el dinero de B, a quien le vende su mercancía, y vuelve a convertir su dinero de nuevo hacia las mercancías, cuando se lo utiliza para realizar compras de C; todo el proceso se lleva a cabo entre estos tres. Además, en el estudio de dinero se había asumido que las mercancías se venden a sus valores, porque no había absolutamente ninguna razón para considerar los precios divergentes de los valores, que sea simplemente una cuestión de cambios de forma, que las mercancías se someten en su transformación en dinero y su reconversión del dinero en mercancías. Tan pronto como una mercancía se ha vendido y un nuevo producto que se compra con lo recibido, tenemos ante nosotros toda la metamorfosis, y para este proceso como tal, es indiferente que el precio de la mercancía se encuentra por encima o por debajo de su valor. El valor de la mercancía sigue siendo importante como base, porque el concepto de dinero no se puede desarrollar en cualquier otro fundamento, y el precio, en su sentido general, no es más que el valor en forma de dinero. En cualquier caso, se asume en el estudio del dinero como medio de circulación que no es sólo una metamorfosis de un determinado producto. Es más bien la interrelación social de estas

metamorfosis que se estudiaron. Sólo así se llega a la circulación del dinero y el desarrollo de su función como medio de circulación. Pero por importante que esta conexión puede ser por la conversión de dinero en un medio de circulación, y por su consiguiente modificación de la forma, que no es de importancia para la transacción entre compradores particulares y vendedores.

En el caso de la oferta y la demanda, sin embargo, la oferta es igual a la suma de los vendedores o productores, de un cierto tipo de mercancía, y la demanda es igual a la suma de los compradores o consumidores (tanto productivos e individuales) de la misma clase de los productos básicos. Las sumas reaccionan el uno del otro como unidades, como fuerzas de agregado. El individuo que cuenta aquí sólo como parte de una fuerza social, como un átomo de la masa, y es en esta forma que la competencia saca el carácter *social* de la producción y el consumo.

El lado de la competencia que pasa por el momento a ser más débil es también el lado en el que los actos individuales independientemente de, y a menudo directamente en oposición, precisamente de esta manera es la dependencia del uno sobre el otro impreso en ellos, mientras que el lado más fuerte actúa siempre más o menos como un todo unido contra su antagonista. Si la demanda de este tipo particular de productos básicos es mayor que la oferta, un comprador ofrecerá más que otro - dentro de ciertos límites - y por lo tanto aumenta el precio de la mercancía para todos ellos por encima del valor de mercado, mientras que por el contrario los vendedores se unen al tratar de vender a un alto precio comercial. Si, por el contrario, la oferta supera a la demanda, se empieza a disponer de sus bienes a un precio más barato y los demás deben seguir, mientras que los compradores se unen en sus esfuerzos para hacer bajar el precio de mercado tanto como sea posible por debajo del valor de mercado. El interés común es apreciado por cada uno sólo, siempre y cuando él gana más por él que sin él. Y la unidad de acción cesa el momento en que uno u otro lado se convierte en el más débil, cuando cada uno trata de liberarse a sí mismo por su cuenta como ventajosamente le sea posible. Una vez más, si se produce de forma más barata y se puede vender más productos, por tanto, apoderarse de un lugar más importante en el mercado con la venta por debajo del precio de mercado actual o valor de mercado, lo hará, y de ese modo iniciar un movimiento que obliga gradualmente a los otros para introducir el modo más barato de la producción, y uno que reduce el trabajo socialmente necesario para un nuevo, y más bajo, nivel. Si un lado tiene la ventaja, todos ellos pertenecientes a la misma ganancia. Es como si ejercían su monopolio común. Si un lado es más débil, entonces uno puede tratar en su propio gancho para convertirse

en el más fuerte (por ejemplo, uno que trabaja con menores costes de producción), o al menos bajar lo más ligero posible, y en tales casos, cada uno por sí mismo y el sálvese quien pueda, aunque sus acciones afectan no sólo a él, sino también a todos sus compañeros de juega. <sup>3</sup> La oferta y demanda implica la conversión del valor en el valor de mercado, y en la medida en que proceda sobre una base capitalista, en la medida en que las mercancías son productos del capital, que se basan en los procesos de producción capitalistas, es decir, en muy diferentes relaciones que la simple compra y venta de mercancías. En este caso no se trata de la conversión formal del valor de las mercancías en los precios, es decir, no de un simple cambio de forma. Es una cuestión de desviaciones definidas en la cantidad de los precios de mercado de los valores de mercado, y, además, a partir de los precios de producción. En la simple compra y venta que basta con tener los productores de mercancías como compradores el uno frente al otro. De aquí en más, el análisis de la oferta y la demanda presuponen la existencia de diferentes clases y sectores de clases que dividen el total de ingresos de una sociedad y que consumen entre sí como ingresos, y, por tanto, originan la demanda creada por los ingresos. Mientras que por otro lado se requiere una penetración en el todo-estructura del proceso de producción capitalista para la comprensión de la oferta y la demanda creada entre sí por los productores como tal. En la producción capitalista no es simplemente una cuestión de la obtención de una masa igual de valor en otra forma - ya sea el de dinero o alguna otra mercancía - para una masa de los valores arrojados en circulación en la forma de una mercancía, sino que es más bien una cuestión de dar cuenta tanto la plusvalía o ganancia de capital adelantado para la producción, como cualquier otro capital de la misma magnitud, o *de forma proporcional* a su magnitud en cualquier línea que se aplica. Es, por lo tanto, una cuestión, por lo menos, como mínimo, de la venta de los productos básicos a precios que producen la ganancia media, es decir, a un precio de producción. En esta forma el capital se hace consciente de sí mismo como un *poder social* en el que participa cada capitalista proporcionalmente a su participación en el capital social total. En primer lugar, la producción capitalista es en sí misma indiferente al valor de uso particular y rasgos distintivos de cualquier producto que produce. En todas las esferas de la producción que sólo se ocupa de la producción de plusvalor, y apropiándose de una cierta cantidad de trabajo no remunerado incorporado en el producto de torno trabajo asalariado subordinado por el capital que es indiferente al carácter especial de su trabajo y debe someterse a transformarse de acuerdo con los requisitos de capital y de ser transferido de una esfera de producción a otra. En segundo lugar, una esfera de la producción es, de hecho, tan buena o tan mala como la otra. Cada uno

de ellos se obtiene el mismo beneficio, y cada uno de ellos sería inútil si las mercancías que produce no satisfacen algunas necesidades sociales.

Ahora bien, si las mercancías se venden a sus valores, a continuación, como hemos demostrado, muy diferentes tasas de ganancia se plantean en las diversas esferas de la producción, en función de la diferente composición orgánica de las masas de capital invertido en ellos. Pero el capital se retira de una esfera con una baja tasa de lucro e invade otros, que producen un mayor beneficio. A través de este flujo incesante y afluencia, o, en pocas palabras, a través de su distribución entre los distintos ámbitos, que depende de la forma en la tasa de ganancia cae aquí y sube allí, se crea una relación entre la oferta tal que para exigir que la ganancia media en los diferentes ámbitos de la producción se convierte en el mismo, y los valores, por lo tanto, se convirtieron en precios de producción. El Capital tiene éxito en esta nivelación, a un mayor o menor grado, dependiendo de la extensión del desarrollo capitalista en la nación dado; es decir, en la medida en que las condiciones en el país de que se trate están adaptados para el modo de producción capitalista. Con el progreso de la producción capitalista, también desarrolla sus propias condiciones y subordina a su carácter específico y a sus leyes inmanentes todos los requisitos previos sociales en que se basa el proceso de producción.

El equilibrio incesante de divergencias constantes se lleva a cabo de manera mucho más rápida, 1) la mayor movilidad del capital, es decir, más fácilmente se puede desplazar de una esfera y de un lugar a otro; 2) Cuanto más rápidamente la fuerza de trabajo puede ser transferida de una esfera a otra y de un lugar de producción a otro. La primera condición implica una total libertad de comercio dentro de la sociedad y la eliminación de todos los monopolios, con la excepción de los naturales, esos, es decir, que surgen naturalmente del modo de producción capitalista. Implica, además, el desarrollo del sistema de crédito, donde se concentra la masa inorgánica del capital social, desechable vis-a-vis el capitalista individual. Por último, implica la subordinación de las diversas esferas de la producción al control de los capitalistas. Esta última implicación está incluida en nuestros supuestos, desde que asumimos que era una cuestión de la conversión de los valores en precios de producción en todas las esferas en forma de explotación capitalista de la producción. Pero este equilibrio en sí se encuentra con obstáculos mayores, siempre numerosos y grandes esferas de la producción no operaban sobre bases capitalistas

(Tales como el cultivo del suelo por los pequeños agricultores), se filtra entre las empresas capitalistas y convertirse en relación con

éste. Una gran densidad de población es otro requerimiento. La segunda condición implica la abolición de todas las leyes que impiden que los trabajadores de la transferencia de una esfera de la producción a otro y de un centro local de producción a otro; la indiferencia del obrero a la naturaleza de su trabajo; la mayor reducción posible de la mano de obra en todas las esferas de la producción de trabajo simple; la eliminación de todos los prejuicios de formación profesional entre los trabajadores; y por último pero no menos importante, un sometimiento del obrero al modo de producción capitalista. Referencia adicional a esto pertenece a un análisis especial de la competencia. Se deduce de lo anterior que en cada esfera particular de la producción capitalista individual, así como los capitalistas en su conjunto, toma parte directa en la explotación de la clase trabajadora total en la totalidad del capital y en el grado de que la explotación, no sólo por simpatía de clase en general, sino también por razones económicas directas. Porque, suponiendo que todas las demás condiciones - entre ellos el valor del capital constante adelantado totales - que debe darse, la tasa media de ganancia depende de la intensidad de la explotación.

La ganancia media coincide con la media de la plusvalía producida por cada 100 del capital, y por lo que se refiere a la plusvalía las precedentes declaraciones que se aplica como una cuestión de rutina. En el caso de la ganancia media el valor del capital adelantado se convierte en un elemento adicional para determinar la tasa de ganancia. De hecho, el interés directo tomada por el capitalista, o el capital, de cualquier esfera individual de la producción en la explotación de los trabajadores que están empleados directamente se limita a hacer una ganancia extra, una ganancia superior a la media, ya sea a través de exceso de trabajo excepcional, o la reducción del salario por debajo de la media, o a través de la excepcional productividad de la mano de obra empleada. Aparte de esto, un capitalista que no hubiera en su línea de producción empleado cualquier capital variable, por lo que tampoco ningún trabajador (en realidad una suposición exagerada), estaría no obstante tan interesados en la explotación de la clase obrera por el capital, y de obtener su ganancia absolutamente tanto de mano de obra excedente no pagado, como, por ejemplo, un capitalista que haya empleado solamente capital variable (otra exageración), y que por lo tanto deberá invertir todo su capital en salarios. Pero el grado de explotación del trabajo depende de la intensidad media del trabajo, si se da la jornada de trabajo y de la duración de la jornada de trabajo, si se da el grado de explotación. El grado de explotación del trabajo determina la tasa de plusvalía, y por lo tanto la masa de plusvalía para una masa total dada de capital variable, y por lo tanto la magnitud de la ganancia.

El capitalista individual, a diferencia de su esfera como un todo, tiene el mismo interés especial en la explotación de los trabajadores que él personalmente emplea como capital de una esfera particular, a diferencia del capital social global, tiene en la explotación de los trabajadores directamente empleados en dicha esfera.

Por otro lado, cada esfera particular de capital, y cada capitalista individual, tiene el mismo interés en la productividad del trabajo social empleado por la suma total de capital. Pues dos cosas dependen de esta productividad: En primer lugar, la masa de valores de uso en las que se expresa la ganancia media; y esto es doblemente importante, ya que este beneficio medio sirve como un fondo para la acumulación de nuevo capital y como fondo para los ingresos que se gasta para el consumo. En segundo lugar, el valor del capital total invertido (constante y variable), el cual, siendo dada la cantidad de plusvalía o ganancia para toda la clase capitalista, determina la tasa de ganancia, o el beneficio de una cierta cantidad de capital. La productividad especial de la mano de obra en cualquier ámbito en particular, o en cualquier empresa individual de este ámbito, es de interés sólo para los capitalistas que participan directamente en ella, ya que permite que la especificidad de su esfera, vis-a-vis el capital total, o que capitalista individual, vis-a-vis su esfera, para hacer una ganancia extra. Aquí, entonces, tenemos una prueba matemáticamente precisa por que la sociedad capitalistas forman una verdadera cofradía masónica frente a toda la clase trabajadora, mientras que hay poco amor perdido entre ellos cuando compiten entre sí. El precio de producción incluye la ganancia media. Lo llamamos precio de producción. Es realmente lo que Adam Smith llama *precio natural*, Ricardo llama *precio de producción* o *coste de producción*, y los fisiócratas llaman *prix nécessaire*, porque en el largo plazo es un requisito previo de la oferta, de la reproducción de las mercancías en todas las esferas individuales. Pero ninguno de ellos ha puesto de manifiesto la diferencia entre el precio de producción y el valor. Bien podemos entender por qué los mismos economistas que se oponen a determinar el valor de las mercancías por el tiempo de trabajo, es decir, por la cantidad de trabajo contenido en ellas, por qué siempre hablan de los precios de producción como centro alrededor del cual los precios de mercado fluctúan. Pueden darse el lujo de hacerlo debido a que el precio de producción aparece como totalmente externa y, **a primera vista** formulado en el sentido del valor de las mercancías, una forma tal como aparece en la competición, por lo tanto, en la mente del capitalista vulgar, y en contra

Nuestro análisis ha revelado que el valor de mercado (y todo lo dicho respecto a que se aplica con las modificaciones adecuadas en el precio



de producción) abarca una ganancia extraordinaria para los que producen en cualquier esfera particular de la producción en las condiciones más favorables. Con la excepción de las crisis de sobreproducción y, en general, esto se aplica a todos-los precios de mercado, no importa lo mucho que pueden desviarse de los valores de mercado o de los precios de mercado de la producción. Por el precio de mercado significa que el mismo precio se paga por los productos del mismo tipo, aunque pueden haber sido producidos en condiciones muy diferentes individuales y por lo tanto pueden tener diferentes precios de coste. (No hablamos en este momento de cualquier excedente de lucro debido a los monopolios en el sentido usual de corto plazo, ya sean naturales o artificiales.) Un superávit de lucro también puede surgir si ciertas esferas de la producción son los valores de sus mercancías en los precios de la producción, y por tanto las raciones de sus ganancias a la ganancia media. Vamos a dedicar más atención a las nuevas modificaciones de estas dos formas de ganancia excedente en la parte referente a la tierra

2)