

Iñigo Carrera, Juan

Conocer el capital hoy. Usar críticamente *El Capital* | Volumen 1: La mercancía, o la conciencia libre como forma de la conciencia enajenada - 1ra ed.
- Buenos Aires : Editorial Imago Mundi, 2007.

288 p. 20x14 cm

ISBN 978-950-793-066-9

1. Economía Política Psicoanálisis Marxismo. I. Título

CDD 335.43

Fecha de catalogación: 03/09/2007

©Diseño de tapa: Alejandra Spinelli

©2007, Juan Iñigo Carrera

©2007, Servicios Esenciales S. A.

Juan Carlos Gomez 145, PB Loft 3, (1282ABC) Ciudad de Buenos Aires

email: info@serviciosesenciales.com.ar

Hecho el depósito que marca la ley 11.723

Impreso en Argentina

Tirada de esta edición: 1000 ejemplares

Este libro se terminó de imprimir en el mes de setiembre de 2007 en los talleres gráficos GuttentPress, Rondeau 3274, Ciudad de Buenos Aires, República Argentina.

Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño de cubierta, puede ser reproducida, almacenada o transmitida de manera alguna ni por ningún medio, ya sea eléctrico, químico, mecánico, óptico, de grabación o de fotocopia, sin permiso previo por escrito del editor.

Juan Iñigo Carrera

Conocer el capital hoy Usar críticamente *El capital*

Volumen 1

La mercancía, o la conciencia libre como forma de
la conciencia enajenada



Índice general

Conocer el capital hoy. Usar críticamente <i>El capital</i>	1
La cuestión	1
Conocimiento y reconocimiento	2
 I La mercancía, o la conciencia libre como forma de la conciencia enajenada	11
1. La razón del valor o precio según la economía política	13
2. La mercancía como relación social	23
2.1. El punto de partida de la crítica de la economía política: la especificidad social de la mercancía	23
2.2. La fuente del valor de las mercancías	25
2.3. La forma de valor	36
2.4. La unidad del proceso de metabolismo social establecida mediante la forma de valor del producto del trabajo social realizado de manera privada	43
3. La conciencia de los productores de mercancías, o sea, la conciencia libre que es forma concreta de la conciencia enajenada	55
4. La naturalización de la conciencia libre, o sea, el fetichismo de la mercancía (Primera parte)	
De la conciencia práctica a la teoría psicoanalítica	63
4.1. La conciencia práctica del productor de mercancías	63
4.2. La conciencia científica del productor de mercancías que parte de naturalizar su libertad	67
4.3. La teoría psicoanalítica	68
Freud	68
Lacan	80

5. La naturalización de la conciencia libre, o sea, el fetichismo de la mercancía (Segunda parte)	
La economía política	93
5.1. La economía política clásica	93
5.2. La economía neoclásica	96
5.3. La economía política neorricardiana	102
Sraffa	103
6. La naturalización de la conciencia libre, o sea, el fetichismo de la mercancía (Tercera parte)	
La economía política marxista	107
6.1. La economía política marxista que concibe como natural lo que es propio de la forma social específica del trabajo humano en el modo de producción capitalista	108
Cockshott y Cottrell	108
Seton	109
Foley	109
Steedman	111
Sweezy	113
Mandel	114
La sustitución de la determinación real del valor por «el concepto del valor»	116
El paso desde el «concepto del valor» a las concepciones neoclásicas	118
El marxismo analítico (Roemer)	122
Lange	125
6.2. La economía política marxista que concibe como forma social específica del modo de producción capitalista lo que es propio de la materialidad del trabajo humano	129
Academia de Ciencias de la URSS	129
Del mercado socialista al socialismo de mercado	133
Shaikh	136
Benetti	137
Elson	138
Murray	140
Postone	143
Rubin	146

El marxismo «de la forma de valor» (Reuten)	163
El marxismo autonomista (De Angelis)	168
Holloway	175
Hilferding	179
6.3. De la economía política a la filosofía marxista	181
Lukács	182
7. La conciencia enajenada que avanza en su libertad al conocerse en su enajenación	189
7.1. La conciencia enajenada que se niega como tal al conocerse en su determinación históricamente específica	189
7.2. La conciencia enajenada prisionera de su enajenación como pura crítica de ésta, o sea, nuevamente sobre la filosofía marxista	194
Althusser	195
Sartre	202
7.3. La necesidad de la conciencia enajenada que avanza en su libertad al conocerse en su enajenación	203
II El uso crítico de <i>El capital</i> como guía del proceso de reconocimiento	209
8. La mercancía	211
8.1. Los dos factores de la mercancía: valor de uso y valor (sustancia y magnitud del valor)	211
8.2. Doble carácter del trabajo representado por las mercancías	227
8.3. La forma del valor o valor de cambio	239
8.4. El fetichismo de la mercancía, y su secreto	259

Conocer el capital hoy Usar críticamente *El capital*

La cuestión

¿Leer *El capital*? La sola pregunta basta para evocar dificultad, complejidad, contradicción. ¿Acaso no hubo quien comenzó escribiendo un libro «para leer *El capital*», se vanaglorió sugiriendo que él no lo había leído íntegramente, y cerró el círculo contradictorio escribiendo el prólogo para una edición de *El capital* donde *recomendaba imperativamente* empezar por no leer toda la primera sección de la obra?

Ante la complejidad de la cuestión, nos llueven las propuestas de lecturas recortadas. Está el autor que nos propone «leer *El capital* políticamente». El que considera la suya una lectura «como filósofo». El que propone descartar todo lo que no haga a «fundamentos éticos». Por supuesto, si algo no falta son los autores que lo leen como un texto de «economía política». Hasta hay quien propone leerlo con la ligereza que implica no tener más pregunta concreta para hacerle que «el ver qué hay allí». Pero, ¿acaso la política, la economía, la ética, la filosofía no son todas ellas formas sociales, relaciones sociales, cuya unidad no puede escindirse sin mutilar absolutamente el contenido de cada una de ellas?

¿Será entonces cuestión de *interpretar* el texto en su unidad? ¿Nos dará la solución encarar la lectura con la intención de interpretar al mundo interpretando a Marx? Esta salida tampoco parece clara. En primer lugar, están quienes nos amenazan con la inevitable caída en «la más tosca interpretación de la teoría del valor, que contradice de plano la teoría de Marx» si nos atenemos literalmente al texto escrito por Marx. Pero, por sobre todo, ¿cómo pasar por alto la contraposición absoluta planteada por Marx entre *interpretar* al mundo y *cambiarlo*?

Si nos negamos a interpretar el texto, ¿cómo vamos a encararlo? ¿Lograremos enfocarlo de manera objetiva si seguimos la indicación autorizada de buscar en él su «Lógica (con mayúscula)»? Pero, entonces, ¿qué haremos con el rechazo explícito de Marx a operar mediante el desarrollo de contradicciones lógicas, por tratarse, la lógica, del «pensamiento enajenado que por ello hace abstracción de la naturaleza y del hombre real»?

¿No será mejor dejarnos llevar por quienes plantean que no tiene sentido leerlo porque se trata de «un modelo» correspondiente a la Inglaterra del siglo XIX pero que no es «aplicable» a, por caso, la Argentina actual? Más todavía, ¿acaso la comunidad de los científicos no considera *démodé* y obsoleto cualquier texto pasado un puñado de años desde su publicación, frente a la velocidad con que cambia la realidad?

Pero ¿qué? ¿Vamos a dejar de lado el texto y empezar un desarrollo *independiente* desde cero? Así difícilmente pasemos de descubrir otra vez la pólvora. Aunque, sin duda, peor sería seguir el planteo de los que nos proponen leer *El capital* para poder «creer con Marx» en la existencia de tal o cual relación social.

Para salir de tanto embrollo no nos queda a esta altura otro recurso que volver al punto de partida. ¿Y si sacamos a *El capital* de la condición de objeto de nuestra lectura y constituimos a nuestra necesidad de leerlo, hasta aquí simplemente presente desde el principio en su inmediatez, en el objeto del cual *El capital* debe dar cuenta? Pero, en este caso, ya no se trataría de *leerlo* sino de *usarlo* para dar cuenta de una necesidad que nos es propia. Así, nuestro punto de partida no puede ser otro que el enfrentarnos a las determinaciones que nos presenta de manera inmediata nuestra necesidad de utilizar *El capital* en el proceso de producir nuestra conciencia. Y lo primero que se pone en juego así, es la cuestión de la forma misma de nuestro proceso de conocimiento. De allí vamos, pues, a partir.

Conocimiento y reconocimiento

El conocimiento es el proceso en el que el sujeto vivo realiza un gasto limitado de su energía vital, es decir, de su materialidad corporal, con el objeto de apropiarse de la potencialidad de su acción respecto de las potencialidades del medio sobre el que va a actuar. De este modo, el sujeto vivo rige el gasto pleno de su cuerpo que necesita realizar para apropiarse, no ya virtualmente sino efectivamente, de su medio y, así, reproducirse a sí mismo. En otras palabras, el conocimiento constituye el momento de la acción en que ésta se organiza a sí misma al apropiarse virtualmente de su propia necesidad.

El proceso de vida humano tiene como determinación genérica la apropiación del medio a través del trabajo. Esto es, opera mediante el gasto del cuerpo aplicado a la transformación de medio, para recién después apropiarse del resultado de esta transformación a fin de reproducir el propio cuerpo. Esta determinación genérica no se restringe simplemente al traba-

jo, sino que tiene en su base el carácter social del mismo. Esto es, el gasto que un individuo realiza de su cuerpo para transformar al medio, su trabajo individual, tiene como resultado un producto que sirve para que otro individuo reproduzca el suyo, determinando así a dicho trabajo como un trabajo social. El proceso de vida humana es un proceso de metabolismo social fundado en el trabajo.

La complejidad del proceso de metabolismo social desarrolla la materialidad del conocimiento bajo una forma concreta que se torna constitutiva del ser genérico humano: la conciencia. La acción propiamente humana, el trabajo social, se rige necesariamente mediante un proceso de conocimiento que se conoce a sí mismo como tal, o sea, que se sabe a sí mismo el proceso de organización de la acción transformadora humana.

El conocimiento consciente es producto de la subjetividad individual de quien lo produce, rigiendo así su acción concreta. Pero no brota abstractamente de esa subjetividad. Ella es portadora de las potencias del proceso de conocimiento como producto, él mismo, del trabajo social en general y, para lo que importa específicamente aquí, del trabajo social aplicado al desarrollo del conocimiento consciente; esto es, del trabajo social aplicado a la organización misma del trabajo social.

Cuando un individuo avanza en su conocimiento sobre un concreto para él hasta entonces desconocido, realiza un proceso de conocimiento original desde su punto de vista individual. Pero en cuanto ese concreto ya ha sido conocido por otro individuo que le ha dado a su conocimiento una existencia social objetiva, y por lo tanto apropiable por la conciencia de los demás, dicho conocimiento original individual se encuentra determinado como un proceso de reconocimiento desde el punto de vista social. Cada proceso de conocimiento original individual adquiere así las potencias que le da el ser forma concreta de la reproducción del conocimiento social. Y, con su propia reproducción, el proceso individual mismo de conocimiento desarrolla las potencias propias de un proceso de reconocimiento. La potenciación de los procesos individuales de conocimiento consciente como procesos de reconocimiento desde el punto de vista social es la forma más genuinamente humana del desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social.

La forma de conocimiento humano más potente para transformar al medio en un medio para sí, es aquella que se enfrenta a las potencias del medio como a existencias cuya necesidad objetiva es exterior a la propia subjetividad, y que, al mismo tiempo, se enfrenta a sus propias potencias subjetivas como a existencias objetivas. Esto es, el conocimiento científico.

La representación lógica es la forma absolutamente dominante de la conciencia científica hoy día. Esta representación parte de tomar a las formas concretas como existencias cuya necesidad objetiva reside en el simple hecho de presentarse de manera exterior al sujeto. Luego, esta modalidad de conocimiento toma las formas concretas así reducidas y se las vuelve a presentar en su exterioridad, es decir, se las representa, como expresiones de una necesidad cuya objetividad está dada por la repetición misma de su existencia. De este modo, lo concreto resulta representado como conjuntos de existencias objetivas, en sí mismas producto de la primera representación, bajo la forma de categorías o conceptos. Por la misma forma con que ha quedado representada la necesidad objetiva en ellos, estos conceptos y categorías se encuentran vacíos de toda posibilidad de encerrar una necesidad que pudiera enfrentar al proceso de conocimiento, de aquí en más, como una potencialidad capaz de ponerse en movimiento por sí misma. Luego, para integrar estos conceptos y categorías en la construcción del conocimiento del concreto singular sobre el que se va a actuar, debe vincularse de manera exterior mediante una estructura general de relaciones de necesidad que se corresponda con la representación de la necesidad objetiva por la repetición misma de la existencia. Esta necesidad constructiva –construida a su vez mediante la abstracción de contenido concreto alguno fuera del reflejo de toda relación real como una relación necesariamente exterior–, que como tal interviene mediando en el movimiento de los conceptos y categorías que constituyen la representación, es la lógica.¹

Esta modalidad de conocimiento científico posee un enorme poder para regir la acción sobre el medio, a través de producir en éste diferencias cuantitativas de la magnitud que se sabe objetivamente producirá determinada transformación cualitativa. Pero, el primer freno que la representación lógica impone a su propia potencia transformadora, reside en que la exterioridad de su desarrollo ideal respecto de la necesidad real se vuelca sobre ella misma, forzándola a representarse como una instancia exterior a la acción. Por un lado, el momento de la acción en que ésta se rige, queda represen-

¹Marx pone en evidencia de manera inequívoca el carácter de la lógica:

La lógica [el pensamiento especulativo puro] es el dinero del espíritu, el valor pensado, especulativo, del hombre y de la naturaleza; su esencia que se ha hecho totalmente indiferente a toda determinación real y es, por tanto, irreal; es el pensamiento enajenado que por ello hace abstracción de la naturaleza y del hombre real; el pensamiento abstracto. La exterioridad de este pensamiento abstracto... (Marx, Karl (1844), *Manuscritos: economía y filosofía*, Alianza Editorial, Madrid, 1968, p. 190)

tado como un proceso de conocimiento abstraído de la acción misma, esto es, como la producción de un conocimiento teórico. Por el otro, el momento de la acción en que ésta se apropia efectivamente del medio, queda representado como constituyente exclusivo de la acción, es decir como la pura práctica. En el mejor de los casos, la unidad real existente entre ambos momentos queda representada como una relación exterior entre ellos, en donde la teoría informa a la práctica y la práctica a la teoría en un más o menos que no logra definirse por su norma, esto es, como praxis.

Dada la forma del curso seguido originalmente para producir la representación lógica de un determinado concreto real, el proceso de reconocimiento desde el punto de vista social no necesita enfrentarse a este concreto mismo en su existencia real. Le basta con representarse a la representación original como consistentemente objetiva. La forma propia de dicho reconocimiento es la asimilación a la teoría existente. Luego, se trata de analizar los textos en que dicha teoría ha cobrado forma social objetiva.

Al detenerse ante la exterioridad de lo existente, la representación lógica lleva consigo la limitación consistente en que su propia objetividad no puede ir más allá de ser una interpretación de la realidad. Esta limitación a su alcance se ha tornado, hoy día, la vanagloria de la representación lógica. Se enorgullece de que, efectivamente, toda representación objetiva, es decir, de que toda construcción teórica, es una forma de interpretar la realidad existente, de interpretar al mundo, de una u otra manera. De donde resulta que, en cuanto proceso de reconocimiento desde el punto de vista social, se trata de interpretar al mundo de distintas maneras, interpretando de una u otra manera a tal o cual autor. Y, entonces, nos encontramos con la proclama de que la cuestión es interpretar al mundo a partir de interpretar a Marx de una manera u otra, como base para la organización de la acción superadora del modo de producción capitalista. Pero la impotencia para superar la interpretación es la negación misma de la capacidad para regir la acción mediante el conocimiento objetivo pleno de las propias determinaciones. La «libre interpretación» no es sino la forma ideológicamente invertida con que se presenta la ausencia de libertad respecto de las propias determinaciones, que implica regir la acción sin conocer esas determinaciones más allá de su exterioridad.²

²Tal como lo expresa Engels:

La libertad de la voluntad no es, pues, otra cosa que la capacidad de decidir con conocimiento de causa. Por lo tanto, cuanto más libre sea el juicio de un ser humano respecto a una determinada cuestión, con tanta mayor necesidad va a estar determinado el contenido de ese juicio; [...] [la libertad]

De ahí la impotencia de cualquier representación lógica como forma de regir la acción portadora de la superación del modo de producción capitalista en cuanto esta superación consiste, en sí misma, en el desarrollo de la acción regida por la conciencia objetiva capaz de trascender toda exterioridad. No en vano, Marx opone directamente la interpretación a la necesidad de la acción transformadora: «Los filósofos no han hecho sino *interpretar* al mundo de diferentes maneras; de lo que se trata es de *cambiarlo*».³

La necesidad de la acción superadora del modo de producción capitalista nos pone, entonces, ante la otra forma existente de conocimiento objetivo, a saber, el conocimiento dialéctico, «la reproducción de lo concreto por el camino del pensamiento».⁴

El conocimiento dialéctico no se detiene al enfrentarse a la exterioridad que le presenta el concreto, sino que recién reconoce a éste en su objetividad al penetrar virtualmente en él para apropiarse de su necesidad como una potencialidad a realizar. Lo cual lo empuja nuevamente hacia dentro de su objeto, para reconocerlo en su objetividad como portador de la necesidad de esa necesidad potencial. Continúa así preguntándose por la necesidad objetiva de su objeto, hasta encontrar a ésta bajo su forma más simple de existencia actual cuya necesidad potencial no es otra que la de trascender de sí, esto es, la de transformarse. El sujeto de la acción regida por el conocimiento dialéctico se encuentra entonces con que, para apropiarse de su propia potencialidad respecto de la de su objeto, necesita acompañar idealmente al desarrollo de la necesidad de éste hasta alcanzarla en su determinación como una potencialidad que tiene a la acción misma en cuestión por forma necesaria de realizarse.

El proceso dialéctico de conocimiento individual que se enfrenta a su objeto como a uno ya perteneciente al conocimiento social, no puede tomar como punto de partida la existencia de este conocimiento objetivado anteriormente, y representársela como la base de su propia objetividad. De hacerlo, dejaría de ser una reproducción de lo concreto en el pensamiento, para adquirir la exterioridad de una representación. Su propia forma lo

es, [...], necesariamente un producto del desarrollo histórico. (Engels, Friedrich (1878), «Herrn Eugen Dührings Umwälzung der Wissenschaft ("Anti-Dühring")», Marx/Engels Ausgewählte Werke, Dietz Verlag, Berlin, 1985, B. V, p. 128, traducción propia)

³Marx, Karl, (1845), 11a tesis sobre Feuerbach: Thesen über Feuerbach, Marx/Engels Ausgewählte Werke, Dietz Verlag, Berlin, 1985, B. I, p. 200, traducción propia.

⁴Marx, Karl (1857), *Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie (Robentwurf)* 1857-1858, Dietz Verlag, Berlin, 1953, p. 22, traducción propia.

fuerza a penetrar por sí –de manera virtual, demás está decirlo– en el concreto real mismo con que se enfrenta, para reproducir luego idealmente la potencialidad de éste como forma de regirse la acción del sujeto.

Lo que el conocimiento dialéctico existente provee a su reconocimiento no es más, pero ciertamente tampoco menos, que la posibilidad de enfrentarse al concreto sobre el que va actuar contando con una guía acerca de cuál es la necesidad que ha de buscar en él. Lo que para el conocimiento estrictamente original resultó una tortuosa búsqueda sin más guía que su propio ir y venir, para el proceso de reconocimiento resulta la posibilidad de preguntarse directamente acerca de si la necesidad en juego es esa ya conocida. Pero se trata sólo de una guía. Tan pronto como el proceso de reconocimiento descubre en su concreto singular una necesidad distinta de aquella a la que lo dirigía el conocimiento existente, o descubre una que trasciende de ella, necesita constituirse él mismo, de ahí en más, en un proceso de conocimiento puramente original. Por eso, cada reproducción individual del conocimiento dialéctico somete ineludiblemente a crítica al hasta entonces socialmente existente, haciéndole rendir cuentas de su vigencia como tal.

En *El capital*, Marx despliega por primera vez en la historia la reproducción en el pensamiento de la necesidad que determina la razón histórica de existir del modo de producción capitalista y a la acción de la clase obrera como la portadora de la superación revolucionaria del mismo en el desarrollo de la comunidad de los individuos libremente asociados; es decir, de los individuos capaces de regir su acción por conocer objetivamente sus propias determinaciones más allá de toda exterioridad aparente. Y lo hace dándole a ese conocimiento original una existencia social objetiva que lo torna apropiable por otros, la forma de un texto publicado.

A partir de *El capital*, toda reproducción en el pensamiento que avance sobre las determinaciones desplegadas en él, es un proceso de reconocimiento desde el punto de vista social. Pero, como ya he planteado en otra parte, «no se trata de *leer El capital*; ni siquiera de *estudiarlo*. Se trata, verdaderamente, de enfrentar por nosotros mismos a las formas reales del capital para reproducirlas idealmente, con la potencia que adquirimos al disponer de la reproducción ideal de las mismas desarrollada en *El capital*».⁵

Bien podemos decir, entonces, que contamos con una doble ventaja respecto de Marx para conocer objetivamente las potencias históricas del modo de producción capitalista y la determinación de la clase obrera, o sea, nuestra propia determinación, como sujetos de su superación. En primer

⁵Iñigo Carrera, Juan, *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*, Ediciones Cooperativas, Buenos Aires, 2003, p. 243.

lugar, contamos con el producto del trabajo social de Marx para potenciar nuestro avance en la organización libre del proceso de vida humana. En segundo lugar, enfrentarnos al objeto concreto de nuestra acción, el capital, bajo formas mucho más desarrolladas históricamente que las que enfrentaba Marx en su tiempo. Formas concretas que existían entonces como potencias apenas insinuadas, requiriendo un enorme esfuerzo para descubrirlas –y en verdad Marx avanza sobre ellas de manera portentosa– se encuentran hoy a nuestro alcance como potencias desplegadas de manera plenamente presente. Todo lo cual nos marca nuestra responsabilidad como sujetos históricos cuya acción superadora del modo de producción capitalista pasa por la producción colectiva de la conciencia capaz de regir la propia acción con la potencia objetiva del conocimiento dialéctico.

Sin más intención que darle una expresión cruda a la relación crítica entre conocimiento y reconocimiento, también podríamos decir que, lo que importa, es lo que cada uno encuentra al desplegar su propio proceso de conocimiento dialéctico. Y lo es, justamente, porque lo que cada uno está produciendo es la organización de su propia acción como órgano de la vida social. Lo que encontraba Marx al hacer su desarrollo era el problema de Marx; lo que encontramos nosotros en el concreto real que enfrentamos, sea o no lo mismo que encontraba Marx, ése es nuestro problema.

La presente obra aspira a ser *usada*. Y, de hecho, su mismo proceso de gestación se ha alimentado de ese fin. Así como es el producto de largos años de elaboración solitaria –aunque ciertamente alimentados por la crítica irreductible del compañero Luis L. Denari–, también es, en buena medida, el producto de haber sido utilizada como herramienta en los grupos de trabajo organizados como forma de acción política, mía y de los demás participantes, no para *leer El capital*, sino para *usarlo* críticamente. En este sentido, se ha gestado como producto de un trabajo efectuado de manera directamente social, que ha desarrollado mi subjetividad individual como su autor.

Desarrollo la exposición en dos secciones. La primera refleja el curso que va siguiendo mi conocimiento a medida que avanzo sobre las formas concretas que enfrente en el proceso de regir conscientemente mi acción. La segunda refleja directamente el carácter de proceso de reconocimiento desde el punto de vista social, de las determinaciones conocidas originalmente por Marx en *El capital*. En ella, la propia búsqueda analítica y posterior despliegue de la necesidad van mostrando cómo avanzan encontrando su guía en el conocimiento ya existente, en tanto se enfrentan al mismo concreto que éste. De hecho, la segunda parte fue escrita antes que la primera, y fue base central para el desarrollo de ésta. De ahí que contenga el esbozo de

aspectos y de modos de encarar la cuestión que alcanzan pleno despliegue en la primera parte. A riesgo de alguna repetición, he dejado esos esbozos expuestos a fin de acentuar la ligazón entre las dos partes del libro.

Ya el contraste formal entre las dos secciones de este libro pone de manifiesto el modo en que el conocimiento dialéctico se somete a su propia crítica cada vez que se reproduce acompañando la reproducción misma de su objeto y la de la necesidad de actuar sobre él. Allí donde me enfrente esencialmente a la reproducción del desarrollo presente en *El capital*, la primera parte se limitará a exponer la síntesis de ese desarrollo, necesaria para continuar avanzando. Allí donde mi proceso de conocimiento avance sobre formas que trascienden en su desarrollo concreto el punto alcanzado por Marx, así como donde avance encontrando determinaciones concretas que difieran de las encontradas por Marx a la misma altura, la primera parte cobrará vida original.

Por otra parte, y sin ánimo ni capacidad míos para emular a Cortázar, quien utilice la obra puede invertir sin problema el orden de las secciones, si la encuentra así más útil frente al modo con que se le presenta la necesidad de desarrollar su propio pensamiento.

El presente volumen constituye el primer paso en el desarrollo de la obra. Avanza sobre las determinaciones de la mercancía hasta reconocerla en su condición de forma más simple que toma la relación social general en el modo de producción capitalista. Lo cual equivale a decir que este primer paso avanza hasta reconocerse a sí mismo como expresión de la conciencia que se afirma en su libertad, no por negar abstractamente sus determinaciones, sino por conocer su necesidad en cuanto ésta la determina como una conciencia enajenada en las potencias sociales de su propio producto material.

A fin de reflejar el modo en que el proceso de reconocimiento desde el punto de vista social avanza como tal, utilizo la edición de *El capital* publicada por el Fondo de Cultura Económica, con traducción de Wenceslao Roces. Dada la escasa difusión que tiene hoy la traducción realizada por Juan B. Justo, su uso hubiera implicado para el lector una dificultad adicional en el trabajo de ubicar, dentro de la unidad de la exposición de Marx, cada paso dado en el proceso de poner de manifiesto cómo se avanza reproduciendo el curso seguido originalmente por él. Por otra parte, la edición utilizada era la única disponible de manera general en el momento en que inicié mi proceso de conocimiento. Más tarde, aparecida la edición de Siglo XXI con traducción de Pedro Scaron, la elección pasaba entre la versión de Roces que ciertamente «plancha» el movimiento dialéctico, o la nueva, que refleja más

claramente ese movimiento. Pero lo hace al precio de transformar «la formación económica de la sociedad» en «la formación económico-social», tan al gusto de quienes naturalizan las relaciones económicas al contraponerlas como distintas y complementarias de las relaciones sociales, de manera de poder presentar a la conciencia, inevitablemente naturalizada de este modo, como si se moviera en el mundo nebuloso de la «autonomía relativa» de las superestructuras. De todos modos, la calidad de ambas es más que suficiente para poder seguir sin mayores tropiezos el desarrollo original. Pero, más allá de que cada uno pueda encontrar una edición más o menos ajustada o fluida que la otra, en esencia, no es esto lo que importa. La cuestión es que la lectura crítica de *El capital* impone enfrentarse al capital como tal. De modo que ninguna dificultad imputable al texto original o a sus traducciones puede constituirse en una barrera infranqueable al desarrollo de la necesidad de regir la propia acción con pleno conocimiento objetivo de causa, ni servir de excusa para soslayar esa necesidad.

Todos los énfasis o subrayados incluidos en las citas bibliográficas corresponden a sus originales, no habiendo agregado ni suprimido ninguno. Los textos originales intercalados para claridad están indicados entre corchetes []; los textos agregados para conservar la ilación, así como algunas observaciones respecto de las traducciones, entre corchetes dobles [[]]

Parte I

La mercancía, o la conciencia libre como forma de la conciencia enajenada

La razón del valor o precio según la economía política

La pregunta acerca de por qué las cosas tienen valor, valor de cambio o precio,¹ es el punto de partida de toda la teoría económica.²

La economía neoclásica da una respuesta directa a esta pregunta: las cosas tienen valor de cambio cuando son útiles, es decir, son bienes, y son escasas.³ En otras palabras, los bienes tienen precio porque son útiles y es-

¹La economía política utiliza comúnmente los tres términos de manera indistinta. Vamos a seguir el mismo criterio mientras nos movamos en su terreno.

²En palabras de Smith:

Para investigar los principios que regulan el valor en cambio de las mercancías, procuraremos poner en claro, primero, cuál es la medida de este valor en cambio, o en qué consiste el precio real de todos los bienes. (Smith, Adam (1776), *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Fondo de Cultura Económica, México, 1958, p. 30)

³Según Walras:

Las cosas útiles, limitadas en cantidad, son *valiosas e intercambiables*, como hemos visto. Una vez que las cosas escasas son objeto de apropiación (y sólo ellas y todas ellas lo son), se establece entre las mismas una relación consistente en que, independientemente de la utilidad directa que tengan, cada una adquiere, como propiedad especial, la facultad de cambiarse entre sí en tal o cual proporción determinada. Si uno posee alguna de estas cosas escasas puede, cediéndola, obtener a cambio alguna otra cosa que le falte. Si no posee esta última, sólo la puede obtener a condición de ceder a cambio alguna otra cosa escasa que posca. (Walras, Léon (1874), *Elementos de economía política pura (o Teoría de la riqueza social)*, Alianza Editorial, Madrid, 1987, pp. 157-158)

Jevons expresa el mismo concepto afirmando que:

Por mercaderías se entiende cualquier parte de la riqueza, que es útil y transferible [por transferible entendemos una cosa que puede pasar de una persona a otra] y limitada en su producción. (Jevons, W. Stanley (1878), *Nociones de economía política*, Garnier Hermanos, París, s/f, pp. 24 y 21)

casos.⁴ Esta es la piedra fundamental sobre la que se levanta la compleja estructura matemática de los conceptos marginalistas.

Por su parte, la economía política clásica ha consolidado una definición distinta como su punto de partida: las cosas tienen precio, o valor de cambio, porque, a condición de ser útiles, son producto del trabajo. O, agrega de manera excepcional, porque son escasas, en el sentido de que, siendo producto del trabajo, escapa al control de éste el poder producirlas en proporción a la demanda (por ejemplo, en los casos en que el valor de uso del bien tiene en su base el haber brotado de la subjetividad singular de su autor, como ocurre con las obras de arte y, más aún, con las del autor ya fallecido).⁵ Por cierto, las modernas construcciones teóricas basadas en esta concepción del por qué del precio, no alcanzan el nivel de sofisticación matemática de las de la escuela neoclásica. Así y todo, tampoco tienen tanto que envidiarles a estas últimas en, por ejemplo, los modelos desarrollados siguiendo a Sraffa.⁶

⁴Stonier y Hague sintetizan la cuestión de manera inequívoca:

La cuestión fundamental que la teoría de los precios trata de contestar es la siguiente: ¿Por qué los bienes y los factores de producción tienen precios? Para decirlo sin rodeos, la respuesta es que tienen un precio porque, por una parte, son útiles, y por otra, porque son escasos en relación con los usos a los que la gente quiere dedicarlos. (Stonier, Alfred y Douglas Hague (1953), *Manual de teoría económica*, Aguilar, Madrid, 1965, p. 9)

⁵Para Ricardo:

Por poseer utilidad, los bienes obtienen su valor en cambio de dos fuentes: de su escasez y de la cantidad de trabajo requerida para obtenerlos. Existen ciertos bienes cuyo valor está determinado tan sólo por su escasez. Ningún trabajo puede aumentar la cantidad de dichos bienes y, por tanto, su valor no puede ser reducido por una mayor oferta de los mismos. [...] Sin embargo, estos bienes constituyen tan sólo una pequeña parte de todo el conjunto de bienes que diariamente se intercambian en el mercado, la mayoría de los bienes que son objetos de deseo se producen mediante el trabajo, y pueden ser multiplicados [...] casi sin ningún límite determinable, si estamos dispuestos a dedicar el trabajo necesario para obtenerlos. Por tanto, al hablar de los bienes, de su valor de cambio y de las leyes que rigen sus precios relativos, siempre hacemos alusión a aquellos bienes que pueden reproducirse en mayor cantidad, mediante el ejercicio de la actividad humana, y en cuya producción opera la competencia sin restricción alguna. [...] Que ésta es, en realidad, la base del valor en cambio de todas las cosas, salvo aquellas que no puede multiplicar la actividad humana, es una doctrina primordial para la economía política. (Ricardo, David (1817), *Principios de economía política y tributación*, Fondo de Cultura Económica, México D.F., pp. 9-10)

⁶Sraffa, Piero (1960), *Producción de mercancías por medio de mercancías*, Oikos-Tau, Barcelona, 1965.

En cualquiera de sus dos vertientes, la complejidad y el rigor matemático de las construcciones conceptuales de la teoría económica parecen ponerla a cubierto de todo cuestionamiento.⁷ Sin embargo, hagamos a ambas teorías del precio una pregunta elemental.

Supongamos que vamos a un restaurante y nos ofrecen ñoquis. El plato es excelente, aunque francamente caro. Al día siguiente un amigo nos invita a comer a su casa. Nos cocina ñoquis, amasados con sus propias manos y preparados con una receta idéntica a la del restaurante. Le salen igualmente excelentes. Con sólo sentir el aroma, deseamos que estos ñoquis «sean tan abundantes como el aire». Pero, en cuanto vemos el contenido de la fuente, nos damos cuenta de que son escasos para satisfacer la demanda de todos los comensales. De todos modos, nos toca una porción similar a la del restaurante. Recién al levantarnos de la mesa nos damos cuenta, por fin, que los ñoquis que nos ha servido nuestro amigo tienen una diferencia con respecto a los del restaurante. Esta vez, comernos el plato de ñoquis no nos ha costado ni un centavo. Porque los ñoquis amasados, cocinados y servidos por nuestro amigo han venido al mundo, y se han ido de él, cumpliendo con la razón de ser de todo bien, a saber, satisfacer una necesidad humana, sin haber tenido precio o valor de cambio en momento alguno de su existencia. ¿Cómo explican la economía neoclásica y la economía política clásica esta circunstancia?

Desde el punto de vista de la teoría neoclásica, los ñoquis del restaurante tienen precio porque son bienes útiles y escasos. Pero ocurre que los ñoquis de nuestro amigo también lo son y, sin embargo, no tienen precio. Podría parecer que la respuesta reside en que los primeros son bienes «económicos», mientras los segundos no lo son. Sin embargo, esto no hace sino ponernos ante una nueva pregunta: ¿qué son los bienes económicos? La respuesta neoclásica agota el camino: son los bienes que tienen precio. Y ¿por qué tienen precio? Porque son útiles y escasos. Pero esto es precisamente lo que son los ñoquis de nuestro amigo. Entonces, ¿por qué no tienen precio?

Podría parecer que puede encontrarse un segundo intento de respuesta en la diferente intencionalidad de uno y otro productor de los ñoquis:

⁷Según Walras:

Existe una *economía política pura* que debe preceder a la *economía política aplicada*, y la primera es una ciencia semejante a las ciencias físico-matemáticas en todos sus aspectos. [...] ¿por qué obstinarse en explicar de la forma más penosa e incorrecta [...] sirviéndose del lenguaje vulgar, cosas que, en el lenguaje matemático, pueden enunciarse en menos palabras y de una manera más exacta y clara? (Walras, Léon, op. cit., pp. 162-163)

el dueño del restaurante los hace para vender, nuestro amigo para complacerlos y complacerse. Otra versión de lo mismo sería explicar la presencia o ausencia del precio por la relación existente entre el productor y el consumidor. Sin embargo, la teoría neoclásica es clara en cuanto a que la intencionalidad no juega ningún papel en la determinación de la existencia o no del precio. En ningún lugar dice que la utilidad y la escasez sean dos condiciones necesarias pero no suficientes, a las que haya que agregar la intencionalidad de venta, para que los bienes tengan precio.⁸ Otro tanto ocurre respecto de las relaciones personales entre consumidores y productores. No en vano, la economía neoclásica elige comúnmente el aire como ejemplo de un bien útil, pero que carece de precio por no ser escaso, para contraponer a los bienes económicos.⁹ Tratándose del aire, es claro que no cabe ninguna diferencia de objetivo ni de relación entre las personas para tornarlo un bien no económico. Es simplemente un atributo natural suyo. Por el contrario, la teoría neoclásica tiene una respuesta unívoca a la pregunta de por qué los bienes se compran y se venden, a saber, porque son útiles y escasos. Del mismo modo, define a la economía como «la ciencia que estudia la asignación de recursos escasos a la satisfacción de fines múltiples»,¹⁰ circunstancia que nuestro amigo ha tenido que resolver al agasajarnos, sin que, por ello, sus ñoquis hayan cobrado precio, o sea, se hayan convertido en bienes económicos.

También podría pensarse que la razón de la ausencia de precio para los ñoquis de nuestro amigo es que no existe una relación de oferta y demanda por ellos. Sin embargo, ¿por qué se ofertan y demandan los bienes? Porque son útiles y escasos. Y, ¿qué otra cosa son los ñoquis de nuestro amigo?

Tal vez podría parecer que, en realidad, los ñoquis de nuestro amigo tienen un precio, sólo que éste tiene un aspecto peculiar: la satisfacción que

⁸En palabras de Stonier y Hague:

... sólo la utilidad y la escasez son las fuerzas subyacentes que dan lugar a la existencia de los precios. (Stonier, Alfred y Douglas Hague, op. cit., p. 10)

⁹Walras, Léon, op. cit., p. 156; Jevons, W. Stanley, op. cit., p. 22; Stonier, Alfred y Douglas Hague, op. cit., p. 9.

¹⁰En términos de Samuelson:

La Economía es el estudio de la manera en que los hombres y la sociedad utilizan -haciendo uso o no del dinero- unos recursos productivos escasos para obtener distintos bienes y distribuirlos para su consumo presente o futuro entre las diversas personas y grupos que componen la sociedad. (Samuelson, Paul, *Curso de economía moderna*, Aguilar, Madrid, 1964, p. 6)

le produce a él agasajarnos o, sino, nuestro agradecimiento por su agasajo. Esta explicación empieza por olvidar que el precio, en su acepción más elemental, es la cantidad de una cosa que se da a cambio de otra.¹¹

Ni la satisfacción personal, ni el agradecimiento de otro, caen en la categoría de «cosas». Por otra parte, aun el absurdo de pagarse a sí mismo el precio del propio producto dejaría al individuo en cuestión como poseedor de exactamente las mismas cosas que tenía antes de este supuesto cambio: se habría entregado a sí mismo, y habría recibido de sí mismo, uno y otro bien. Sin embargo, nuestro amigo se encuentra lleno de satisfacción, pero sin que le haya quedado un solo ñoquis en su poder. A su vez, también en el absurdo de considerar al agradecimiento una «cosa», es claro que podemos irnos tranquilamente de la casa de nuestro amigo con la barriga llena y sin darle las gracias. Más aún, podría darse el caso del «amigo» de nuestro amigo que, lejos de darle las gracias, se engullera los ñoquis riéndose para sus adentros de semejante idiota que ha cocinado para él sin recibir a cambio más que su desprecio. Pero si alguien intentara irse del restaurante sin dar su pago, iría a parar a la comisaría.

Queda una última alternativa. Se podría decir que, en realidad, los ñoquis de nuestro amigo tienen precio, pero que éste no se manifiesta por la relación que tenemos con él. Este camino no hace más que introducir por la ventana a la diferencia de relación social que la economía neoclásica expulsa por la puerta. Sin embargo, pone en evidencia un contenido inherente a la concepción neoclásica: que los bienes tienen precio por naturaleza y sólo lo podrían perder por excepción o por la existencia de alguna relación social especial. Esto querría decir que, cuando una madre amamanta a su hijo, le está «perdonando» a éste el pago del precio que su leche tiene, por naturaleza, como bien útil y escaso. Para ser coherente con semejante disparate, habría que afirmar que, cuando una vaca amamanta a su ternero, su leche también tiene precio por naturaleza. Ocurre que, en esencia, el proceso biológico natural que une a cada una de estas madres con su cría, y por lo tanto, la relación natural que se establece en cada caso, son los mismos. Por más que un padre acabe un día diciéndole a su hijo «¿así es como me pagás todo lo que hice por vos?», es claro que cuando se ocupó de la crianza de su hijo no lo hizo porque esperara recibir de éste el cariño, ni mucho menos cosas,

¹¹Stonier y Hague lo ponen en claro de entrada:

El precio de cualquier cosa es la relación por la que se cambia cualquier cosa por cualquier otra cosa. (Stonier, Alfred y Douglas Hague, op. cit., p. 9)

a cambio. Ni porque estuviera dispuesto a condonarle semejante deuda. Lo hizo porque estaba en su naturaleza personal de padre.

Ante el camino sin salida al que lleva la economía neoclásica, volvamos la vista hacia la economía política clásica. Aquí la cuestión parece ser distinta por la intervención del trabajo. Sin embargo, el problema reaparece. Nuestro amigo se ha deslomado trabajando para hacer sus ñoquis, igual que lo ha hecho el cocinero del restaurante. Sin embargo, por mucho que nuestro amigo haya trabajado, su trabajo ha sido incapaz de introducir en los ñoquis el menor valor de cambio. Sus ñoquis son producto del trabajo y, sin embargo, carecen de precio.

A esta altura, bien podemos decir que, para la economía neoclásica, el precio es un atributo natural de los bienes útiles y escasos. A su vez, para la economía política clásica, el trabajo tiene el atributo natural de producir bienes con precio. Para la primera, los bienes tienen precio por naturaleza, para la segunda, el trabajo produce valor de cambio por naturaleza. Sin embargo, es evidente en los estudios históricos, antropológicos y arqueológicos que el precio es un fenómeno muy reciente en los dos a tres millones de años transcurridos desde que el ser humano se constituyó en un género distinto de las especies animales por el desarrollo de su capacidad para transformar la naturaleza en un medio para sí a través del trabajo. Esto es, el precio es un fenómeno reciente en la historia humana. De hecho, su existencia generalizada y universal como atributo dominante de las cosas útiles producto del trabajo no tiene siquiera doscientos años de antigüedad. Recién con el desarrollo del modo de producción capitalista, los bienes que tienen precio se han convertido en la expresión dominante de la riqueza social.

Tal vez haya quien crea que la impotencia de la teoría económica para distinguir la razón por la cual algunos bienes tienen precio y otros no lo tienen, es apenas una cuestión que sólo reviste importancia en el terreno de las sutilezas teóricas. Sin embargo, en primer lugar, no podemos olvidar la razón de existir de toda ciencia. El objeto de la ciencia es producir la conciencia capaz de regir a la acción humana con las potencias que esta acción adquiere al conocer sus propias determinaciones más allá de las apariencias. De modo que la acción sobre la realidad económica que carece de la capacidad para distinguir un bien económico de uno que no lo es, se encuentra mutilada desde su misma base como forma consciente de operar sobre esa realidad. Por muy complejo y riguroso que pueda llegar a parecer el fundamento que se da a esta acción, el mismo no puede ser más sólido que la endeblez de su punto de partida. En segundo lugar, la incapacidad de la teoría económica para fundamentar su propio punto de partida se ma-

nifiesta de manera práctica en el simple registro estadístico de la actividad económica.

Todo sistema de registro debe partir de la definición cualitativa de su objeto. Esto es, debe partir de definir cuál es el atributo que diferencia sus objetos de los que no lo son. La impotencia de la teoría económica para distinguir por qué un bien tiene precio y otro que reúne las condiciones consideradas necesarias no lo tiene, se refleja en su impotencia para definir el objeto de la contabilidad nacional. El moderno registro de las cuentas nacionales desconoce la unidad cualitativa que define a su propio objeto. Pero el economista no cuenta con más fundamento para enfrentarse a este hecho que el apelar a la anécdota, casi mítica, del desconcierto de Keynes al observar que, si los caballeros ingleses se casaran con sus amas de llaves, el producto nacional de Inglaterra caería, dado que éste incluye el trabajo asalariado pero no el trabajo de las amas de casa. De modo que, pasadas más de setenta décadas de historia de la contabilidad nacional, la economía política sigue siendo incapaz de dar razón del por qué de esta exclusión. No es de extrañar, entonces, que ante la impresión producida por el aparente agotamiento de las fuentes de energía durante la década de 1970, tuviera su cuarto de hora la idea de que las cuentas nacionales deberían registrar la totalidad de los consumos de energía natural y humana realizados por la sociedad. Con lo cual resultaría que hasta el dormir aportaría al producto social, vía el consumo de energía basal. Al ritmo de estos vaivenes para los que la teoría económica carece de fundamento conceptual, la práctica de la contabilidad nacional opera sobre un límite difuso, donde abundan los criterios divergentes respecto de objetos similares, y donde acaba dándose crudamente por fundamento la mayor o menor dificultad práctica del registro.¹² Así, por ejemplo, se registra el alquiler imputado sobre la vivienda propia, pero no el alquiler imputado sobre el automóvil propio, pese a que automóviles y viviendas son bienes cuyo consumo transcurre exactamente de la misma forma y que se comercializan tanto mediante la venta como mediante el alquiler.

Pero la confusión ocasionada por la impotencia de la teoría económica para descubrir la razón del precio no se detiene en esta etapa del registro de la actividad económica. A primera vista, la contabilidad de empresas parece ser inmune a semejante confusión porque resulta inmediatamente claro que sólo caen en su campo objetos que tienen precio. Sin embargo, la teoría económica se encarga de transmitirle sus propias incoherencias. Sostiene así que, como ciencia encargada de definir el por qué del precio, es también

¹² Ohlsson, Ingvar, *Contabilidad nacional*, Aguilar, Madrid, 1960, pp. 230-231.

quien tiene que definir los criterios de registro de las transacciones económicas individuales. Y, como es obvio, los criterios prácticos que utiliza la contabilidad de empresas se dan de patadas con las categorías abstractas de la utilidad y la escasez. Por ejemplo, la contabilidad debe reflejar el valor del capital adelantado para medir por diferencia contra él la ganancia generada en función de los derechos jurídicos establecidos entre compradores y vendedores. En consecuencia, le es por completo ajeno un criterio de valuación supuestamente basado en la mayor o menor utilidad que corresponde a un consumo personal más temprano o más tardío en el tiempo, o sea, a la llamada utilidad marginal decreciente en el tiempo. Tampoco aquí la cuestión se reduce a una cuestión de sutilezas técnicas de registro. A comienzos de la década de 1980, el gobierno federal de los Estados Unidos inició un juicio contra la empresa IBM, acusándola de ganancias monopólicas. Además de su equipo de abogados, IBM contrató a dos expertos en teoría económica. El dictamen producido por estos economistas sostenía que: a) pese a que los registros contables de IBM arrojaban una tasa de ganancia sobre el capital superior a la mostrada por los registros de American Motors (en quiebra para ese entonces), esta información no podía considerarse indicativa de cuál era la empresa más rentable desde un punto de vista ajustado a la teoría económica; b) que no había forma de transformar la información contable en términos significativos desde el punto de vista de la teoría económica; c) que, por lo tanto, era imposible llegar a conclusión cierta alguna, ajustada a la teoría económica, respecto de la rentabilidad de IBM.¹³ ¿Cómo podía, entonces, acusarse a IBM de ganancias monopólicas si ni siquiera podía saberse si tenía ganancias de cualquier naturaleza? Dada la potencia expansiva que ha seguido mostrando el capital de IBM desde aquella época, es de suponer que sus ejecutivos han logrado resolver en la práctica ese dilema que sus teóricos económicos declararon irresoluble, bajo juramento de decir la verdad.

¹³F. Fisher and J. McGowan, «On the Misuse of Accounting Rates of Return to Infer Monopoly Profits», *American Economic Review*, 73, 1983, pp. 82-97.

La economía neoclásica y la economía política clásica, es decir, la economía política en su unidad, nos ha llevado a un callejón sin salida para ella. No nos queda sino un camino abierto hacia delante: la crítica de la economía política.

La mercancía como relación social

2.1. El punto de partida de la crítica de la economía política: la especificidad social de la mercancía

Detengámonos un momento. ¿Qué sentido tiene que centremos nuestra atención en la crítica de la economía política? ¿Se trata, acaso, de convencer a los economistas de lo erróneo de sus teorías? El nombre mismo de economía política pone en evidencia que lo que está en juego es algo muy distinto, a saber, la cuestión de la acción política. ¿Por qué, entonces, no dejar directamente de lado a la economía política y su mundo de formas abstractamente económicas, y encarar de manera concreta la cuestión de la acción política? ¡Eso es, sigamos este camino! Actuemos para transformar la realidad social existente en el modo de producción capitalista.

Nuestro primer paso tiene, inevitablemente, la forma de una pregunta: ¿qué forma concreta habremos de darle a nuestra acción política? ¿Qué hacer? Si nuestra acción política ha de estar regida por el conocimiento de su necesidad, esto es, si ha de ser una acción consciente, nuestro siguiente paso tiene otra vez la forma de una pregunta: ¿cuál es la necesidad de nuestra acción política? Claro está que, para contestarnos esta pregunta, antes necesitamos saber qué es una acción política. Bueno, cualquiera sabe que la acción política es el ejercicio de una relación antagonica entre distintas clases de individuos que expresan intereses contrapuestos. Pero, a qué intereses contrapuestos se refiere en concreto nuestra acción política. Alguien podría impacientarse a esta altura y decirnos que es obvio que el carácter antagonico fundamental en nuestra sociedad viene dado por el enfrentamiento entre la clase obrera y la clase capitalista. Sin embargo, si nuestra acción ha de regirse por una conciencia que no se deje engañar por las apariencias, como le ocurre a la economía política, el único paso que podemos dar es formular una nueva pregunta: ¿qué necesidad determina a la clase obrera y a la clase capitalista como tales? Otra vez la respuesta puede parecer obvia: los modos en que participan del producto social; el salario de una, la ganancia de la otra. Pero ¿qué es el salario, qué es la ganancia? Por supuesto, los flujos de

ingreso que surgen del movimiento del capital. Claro, y ¿qué es el capital? Una suma de dinero que se pone en movimiento a fin de transformarla en más dinero. Pero ¿qué es el dinero? Una cosa que se utiliza en el mercado para mediar entre las compras y las ventas. ¿Qué es el mercado? Pues el lugar donde se cambian mercancías. ¿Qué es una mercancía? Un objeto útil, un bien, portador de la capacidad para transformarse en otro sin que medie operación material alguna sobre él, o sea, un valor de uso portador del valor de cambio. Y ¿de dónde saca la mercancía semejante propiedad de la que carecen otros valores de uso?

La pregunta acerca de la necesidad de nuestro qué hacer político encierra en su interior la pregunta que constituye el punto de partida de la crítica de la economía política. El siguiente paso en la organización consciente de nuestra acción política, y, por lo tanto, en la realización de nuestra acción política misma, radica en el análisis de la mercancía. No se trata de convencer a los economistas de nada, sino de contestarnos acerca de la necesidad de nuestra propia acción política en el modo de producción capitalista.

La economía política cree que el precio o valor de cambio que tienen ciertos bienes o valores de uso es un atributo natural de los mismos o del trabajo que los produce. Pero es obvio que estos bienes pueden experimentar una transformación completamente antinatural: pueden mutar su materialidad, o sea, convertirse en un valor de uso distinto para su poseedor, sin que nadie opere materialmente sobre ellos. Les basta, para hacerlo, con pasar a través de un proceso de cambio. Por ejemplo, los ñoquis del dueño del restaurante se pueden convertir en un par de zapatos, si recibe este valor de uso en cambio por ellos. Por mucho que nuestro amigo se ponga a amasar, no tiene cómo transformar sus ñoquis en zapatos. Lo más que puede lograr es convertirlos en un mazacote incomedible. La pregunta que seguimos enfrentando es, ¿de dónde han sacado los ñoquis preparados por el cocinero del restaurante ese atributo realmente fantástico que tienen de cambiar su materialidad por la de otro objeto sin que nadie opere materialmente sobre ellos?

Nuestra acción política respecto del modo de producción capitalista nos demanda contestarnos esta pregunta. Analicemos, pues, a la mercancía, a partir de su exterioridad inmediata como expresión elemental de la forma específica que presenta la riqueza social en el modo de producción capitalista.

2.2. La fuente del valor de las mercancías

La cambiabilidad de las mercancías tiene una expresión inmediata: la relación de igualdad que se establece en el cambio, o sea, el valor de cambio. Por ejemplo, 10 platos de ñoquis = 1 par de zapatos, esto es, $10 \tilde{N} = 1 Z$. Desde la escuela primaria sabemos que no se pueden sumar peras con manzanas. De modo que, la simple posibilidad de establecer esa relación de igualdad, nos dice que esta equivalencia entre mercancías encierra la presencia en ambas de la misma cantidad de una cualidad común respecto de la cual son conmensurables pese al resto de sus diferencias materiales. El hecho de poseer esta cualidad común es el que las habilita para ser objetos tan iguales entre sí que pueden permutar recíprocamente su materialidad, es decir, que las hace objetos cambiables.

Podría parecer, entonces, que el preguntarnos acerca de la determinación del valor de cambio nos enfrenta a un proceso analítico consistente en buscar por descarte, en el universo de las mercancías, una cualidad que se repita en todas ellas, y sólo en ellas, a fin de identificarla con la que las iguala como valores de cambio. Sin embargo, la pregunta que tenemos delante es de naturaleza bien distinta. La verdadera pregunta que nos plantea la evidencia de la cualidad común expresada en la relación de cambio es cuál es la necesidad que hace de la mercancía un objeto portador de dicha cualidad y, por lo tanto, un objeto cambiabile. Esto es, de dónde brota la aptitud de la mercancía para el cambio. Lejos de tener que extenderse por el universo de todas ellas, nuestro análisis tiene que penetrar en una mercancía a la búsqueda de la necesidad que le da el atributo de la cambiabilidad, que hace de ella en sí misma un objeto capaz de entrar en una relación de cambio. Esto es, la necesidad que hace de la mercancía un *valor* que se expresa en la relación de cambio con otra como su valor de cambio. Del análisis del valor de cambio de las mercancías pasamos al análisis del valor de la mercancía. De analizar la relación $10 \tilde{N} = 1 Z$, pasamos a analizar el plato de ñoquis del restaurante.

Ante todo, la mercancía tiene el atributo de ser un bien o valor de uso. Es decir, es una cosa apta para satisfacer necesidades humanas, un algo cuya materialidad existe de manera exterior a la persona que se va a apropiarse de su utilidad. Puede que dicha materialidad exterior se encuentre objetivada antes del momento en que la persona se apropia de su utilidad, o puede que dicha materialidad sea producida por una acción exterior a la persona en el mismo momento en que ésta se está apropiando de su utilidad. Aunque en ambos casos se trata de un bien en cuanto a su utilidad, la economía política

se ha ocupado de hacer la cuestión confusa llamando «bien» al primer tipo de valor de uso y «servicio» al segundo.

La eventual inutilidad como valor de uso le quita a la cosa toda aptitud para el cambio. Sin utilidad no hay, pues, valor. Sin embargo, el análisis del valor de cambio ya puso en evidencia que el ejercicio de la capacidad para el cambio se realiza necesariamente contra un valor de uso cualitativamente distinto; que la relación de cambio $10 \text{ Ñ} = 10 \text{ Ñ}$ carece de sentido porque no hay un cambio de materialidad. De modo que el valor de uso no puede ser la causa de la aptitud para el cambio. Por otra parte, con sólo dejar un momento de lado el plato de ñoquis del restaurante, y asomarnos a lo de nuestro amigo, ya vemos que la utilidad es una cualidad que las mercancías comparten con los simples bienes. Pero aunque nuestro análisis de la mercancía haya descubierto que el valor de uso no puede ser la causa de la cambiabilidad, no por ello deja de decirnos algo esencial para descubrir esta causa. La utilidad, el valor de uso, es un atributo que reside en el cuerpo, en la materialidad, de la mercancía. Hay que apropiarse de ese cuerpo para realizar la utilidad en cuestión, aunque en realidad esta utilidad sea puramente imaginaria. Si alguien cree que los ñoquis tienen poderes afrodisíacos y no alimenticios, sólo puede realizar la utilidad que les atribuye, comiéndolos.

Pero, ¿cómo ha llegado ese atributo al cuerpo del bien? Cualquiera sea el atributo que tenga una cosa, éste es siempre el resultado de una acción que ha transformado a la cosa en portadora del mismo. Por ejemplo, si los ñoquis tienen la cualidad de ser comestibles, es porque la acción de amasarlos y la acción de la temperatura del agua de cocción transformaron a la harina y demás ingredientes en una sustancia asimilable por el aparato digestivo. Del mismo modo, si la mercancía ñoquis tiene la cualidad de ser cambiante, es porque alguna acción ha puesto en ella esta cualidad. Por lo tanto, dado que la utilidad o valor de uso es condición para la existencia del valor o, lo que es lo mismo, que el valor está portado en la materialidad del valor de uso, el valor de la mercancía tiene que ser el producto de alguna de las acciones que producen su valor de uso. De tratarse de dos acciones mutuamente independientes, podría ocurrir el absurdo de que estuviera presente la que produce el valor sin que lo estuviera la que produce el valor de uso y, por lo tanto, que una mercancía tuviera valor sin tener valor de uso. Pero, al mismo tiempo, es claro que no puede tratarse simplemente de la misma acción. De ser así, el valor de uso sería lo mismo que el valor o, dicho de otro modo, todo valor de uso tendría valor. Se trata, pues, de una acción que en su unidad material tiene que intervenir en dos sentidos: tiene que tener la doble cualidad de ser determinante del valor de uso y de ser determinante

del valor, el cual se expresa en la relación de cambio como una simple igualdad cuantitativa. De modo que tiene que tratarse de una acción que, por la materialidad de sus diferentes modalidades concretas, produce valores de uso distintos, y que, al mismo tiempo, posee una materialidad que resulta en el contenido común que se expresa en el valor de cambio.

Podemos notar, ahora, que la escasez a la que recurre la economía neoclásica para explicar el valor, es la imagen invertida de la actividad que introduce en la cosa el valor. En ella, la acción aparece como la insuficiencia o ausencia de acción. Así que, miremos la cuestión del derecho. Podría pensarse, en consonancia con la misma teoría económica, que la acción que pone el valor en la mercancía es la misma que determina subjetivamente su condición de valor de uso. Se trataría de la acción humana de valorar subjetivamente los bienes como objetos útiles. Y como en esta valorización interviene, sin duda, el esfuerzo, es decir, el trabajo, que cuesta obtener el bien, hasta podría considerarse subsumida en ella la concepción de la cambiabilidad de las mercancías propia de la economía política clásica. Sin embargo, esta valorización por los individuos tiene lugar tanto respecto de las mercancías como respecto de los simples bienes. Ocurre tanto frente a los ñoquis del restaurante como frente a los de nuestro amigo: ¿nos resultan apetecibles, preferiríamos no comerlos, nos atraen más según el esfuerzo que ha costado producirlos, etc.? Así que, hasta el mero análisis exterior en búsqueda de un atributo repetido, pone en evidencia que no es dicha valoración la que puede establecer la diferencia específica que separa a unos bienes de otros por su cambiabilidad.

Podría pensarse, también, que es la acción humana misma de cambiar una mercancía por otra la que introduce el valor en ellas. Sin embargo, el valor de uso de la mercancía está portado en la materialidad de la misma, y la acción de cambiar no altera en lo más mínimo esta materialidad. El cambio se caracteriza, precisamente, por transformar un valor de uso en otro distinto sin tocar la materialidad de la mercancía. Por lo tanto, así como la acción que produce el valor de uso de las mercancías ocurre antes del cambio, su otra cara inseparable, la que produce el valor, también debe hacerlo. La cuestión no reside en explicar el atributo de cambiabilidad que poseen las mercancías por la existencia del cambio sino, a la inversa, en descubrir cómo es posible que un objeto pueda transformar su materialidad en otra distinta sin que se opere materialmente sobre ella, o sea, cuál es el atributo encerrado en ese objeto que explica la existencia del cambio.

La fuente del valor se encuentra, pues, en las acciones que configuran el proceso de producción de la mercancía. En primer lugar, intervienen en este

proceso las acciones simplemente naturales. Por ejemplo, en el caso de los ñoquis, la temperatura del agua, las propiedades higroscópicas de la harina, la resistencia del acero o del aluminio a la temperatura, etc.; en el caso de los zapatos, la resistencia del cuero a la fricción y a la humedad, la potencia del acero para penetrar el cuero, etc.

Por cierto, hay acciones naturales que intervienen en la producción de todo valor de uso. La gravedad, sin ir más lejos. Y ella se materializa en todo valor de uso bajo una forma común: el peso. Sin embargo, las acciones naturales sólo pueden transformar un objeto en otro distinto actuando sobre su materialidad, mientras que el cambio de las mercancías consiste, precisamente, en la transformación de un objeto en otro distinto sin que nada actúe sobre sus respectivas materialidades. Se trata de una transformación en la materialidad de una cosa sin operar sobre esta materialidad misma. Las acciones naturales son impotentes para transformar, por ejemplo, una mesa en tres pantalones, mientras que de esto se trata el cambio.

La ajenidad de las acciones naturales respecto de la determinación de la cambiabilidad de las mercancías salta a la vista aun cuando se la mira exteriormente. Cualquiera sabe que, por mucho que se igualen en la balanza como productos de la acción de la gravedad, un kilo de plomo y un kilo de oro no guardan ninguna relación de igualdad como valores de cambio; y qué decir del peso de un corte de pelo. Es obvio que el cambio de mercancías es una acción humana a la que le resulta completamente indiferente toda medida de la magnitud de las acciones que la naturaleza ha tenido en la producción de los valores de uso que se cambian, aun suponiendo que las diversas formas que toman esas acciones naturales pudieran reducirse a una unidad común y ésta tuviera una magnitud finita.

Las acciones naturales entran según sus diferentes cualidades, y en la magnitud que corresponde a éstas, en la determinación de la aptitud de cada mercancía para el uso. Y esta determinación del valor de uso es exactamente lo mismo que hacen en la casa de nuestro amigo. Por ejemplo, el agua de cocción hierve allí a la misma temperatura que en la cocina del restaurante, y la harina se convierte en masa por la acción de las mismas propiedades higroscópicas, sin que por ello los ñoquis que se producen mediante estas acciones naturales adquieran valor.

El análisis que se pregunta por la potencialidad de la acción natural, y hasta el que se mueve en la exterioridad de la repetición del atributo, ponen en evidencia que las acciones naturales no tienen modo de intervenir en la determinación de la completamente antinatural igualdad puramente

cuantitativa entre mercancías materialmente distintas en que se expresa su aptitud para el cambio.

Junto con las acciones simplemente naturales, en la producción del valor de uso interviene la acción realizada por un sujeto no menos natural, pero que se distingue del resto de la naturaleza por su capacidad genérica para apropiarse de ella para realizar su propio fin. Se trata de la acción humana que se rige de manera consciente y voluntaria con el propósito de transformar la materialidad de los objetos existentes exteriormente al propio cuerpo en valores de uso, o sea, el trabajo productivo, o más simplemente, el trabajo. Caerse sentado sobre una pila de harina, y que de este accidente salgan ñoquis, es una acción humana que, ciertamente, no tiene nada que hacer aquí. Trabajar es la acción de gastar el propio cuerpo de manera consciente y voluntaria bajo una modalidad tal que de ella resulte un valor de uso.

Enfrentemos entonces al trabajo para ver si es la acción capaz de producir el valor al mismo tiempo que produce el valor de uso de la mercancía. En primer lugar, la pregunta acerca de esta capacidad trasciende al trabajo simplemente como tal. Como ya sabemos, la producción del valor tiene que resultar de un aspecto del trabajo distinto del que produce el valor de uso. En cuanto el trabajo interviene en la producción como una acción de cualidades concretas específicas, arroja valores de uso que se diferencian unos de otros por su aptitud para satisfacer una u otra necesidad humana. Así, el trabajo que hace ñoquis tiene una materialidad concreta distinta a la del trabajo que hace zapatos; el primero consiste en amasar y cocinar, el segundo en cortar y clavar, etc. Sin embargo, por mucho que difieran sus formas concretas, ambos implican el gasto material del cuerpo del individuo que los realiza, el gasto material de energía humana, en proporción a la intensidad y a la duración de la actividad. Se trata del simple gasto de fuerza humana de trabajo, del gasto consciente y voluntario de músculos, cerebro, etc. humanos efectuado con el fin de transformar un determinado objeto en un valor de uso, cualquiera sea la forma concreta en que se lo haya realizado. Dicho gasto material de cuerpo humano es la materialidad del trabajo humano abstracto, del cual toda mercancía es un producto cualitativamente indiferenciado. Por lo tanto, una mercancía puede trascender su materialidad concreta original cambiándola por otra, conservando al mismo tiempo intacta su identidad material como producto del trabajo humano abstracto, en cuanto se encuentra con otra que sea materialización de igual cantidad de este trabajo. Las dos mercancías pueden mutar recíprocamente su materialidad como valores de uso, porque cada uno de los polos de la relación

conserva intacta su materialidad como producto del trabajo humano abstracto.

El trabajo humano es la acción que, al mismo tiempo que por su materialidad concreta produce valores de uso distintos, por su materialidad abstracta produce a estos valores de uso con un atributo que los hace aptos para entrar en la relación de cambio como iguales. Al llegar el producto del trabajo al cambio, este trabajo ya ha sido gastado, es una acción pasada. Por lo tanto, no tiene más modo de presentarse en el momento del cambio que a través de su resultado, como el trabajo que se ha materializado en la mercancía.

La magnitud del atributo que hace apta a la mercancía para entrar en la relación de cambio se mide por la cantidad de trabajo abstracto gastado en su producción. En la relación de igualdad en que se expresa esta cantidad no cabe diferencia cualitativa alguna. Pero el simple gasto de fuerza humana de trabajo encierra aún en sí una diferenciación cualitativa originada en la forma concreta con que se lo ha realizado. No se trata ya de que se la haya aplicado a producir este o aquel valor de uso distinto, sino de su cualidad misma en tanto simple gasto de cuerpo humano: para producir el mismo valor de uso, se requiere un mayor o menor gasto de fuerza de trabajo según la habilidad o disposición del individuo que lo realiza, o la técnica utilizada. Se trata, por lo tanto, de una diferenciación cualitativa que, por ser propia del trabajo abstracto mismo, tiene por todo contenido el ser una diferencia de cantidad. Luego, la identidad material como producto del trabajo abstracto que le permite a una mercancía transformar su materialidad concreta en otra mediante el cambio, no es un atributo inherente a la singularidad de sus condiciones de producción. Por el contrario, es un atributo propio del trabajo abstracto en tanto su propia materialidad supera toda singularidad. Y dado que se trata de la superación de una multitud de determinaciones singulares independientes entre sí, la misma toma necesariamente la forma de la normalidad. De modo que el trabajo abstracto capaz de representarse como la aptitud de la mercancía para el cambio es el que la generalidad de sus productores requiere en condiciones normales para hacerlo, o sea, el trabajo abstracto socialmente necesario para producirla. Supongamos que se requiriera normalmente 1/2 hora de trabajo para hacer 10 platos de ñoquis, pero que el cocinero del restaurante utiliza una máquina de amasar tan anticuada que gasta 1 hora. En este caso, habrá gastado su cuerpo trabajando durante una hora completa, pero sólo la mitad de este gasto contará como productivo desde el punto de vista social.

Todo gasto de fuerza humana de trabajo se materializa en su producto. Pero para que pueda llegar a expresarse como el atributo que hace a este producto un objeto cambiante, es necesario que su productor no sea quien consume el valor de uso del mismo. Si lo hace, se habrá esfumado en el acto el objeto cambiante mismo. Por lo tanto, el trabajo aplicado a la producción de la mercancía es el gasto de fuerza humana de trabajo realizado por un individuo con destino al consumo de otros. Luego, sólo cuenta desde el punto de vista de la cambiabilidad en tanto es útil para otros, o sea, satisface una necesidad social. Se trata del gasto productivo del cuerpo de un individuo que va a resultar, sea en un medio para el gasto productivo del cuerpo de otro individuo, sea en un medio para la reproducción inmediata del cuerpo de otro individuo; es decir, se trata de un trabajo cuyo producto no tiene por fin inmediato satisfacer el proceso de metabolismo individual de su productor, sino alimentar un proceso de metabolismo social. De modo que el trabajo productor de la capacidad para el cambio es socialmente necesario en este segundo sentido.

Considerado en sí mismo, el trabajo humano abstracto socialmente necesario que se ha materializado en una mercancía, es la sustancia que le da a ésta su capacidad para el cambio, es el *valor* de la mercancía.

El gasto de una mayor o menor cantidad normal de trabajo para producir un valor de uso refleja la capacidad productiva o productividad de ese trabajo. Cuanto más aumente la productividad, menor será la cantidad de trabajo socialmente necesario para producir cada mercancía. Por lo tanto, menor será el valor representado por cada unidad de ella, pero, al mismo tiempo, mayor será la cantidad de ellas que puede producirse en un tiempo dado. Durante este tiempo se va a seguir gastando la misma cantidad de trabajo que antes, pero esta masa de valor va a estar materializado en una cantidad mayor de valores de uso. La masa de riqueza material producida en una cierta cantidad de tiempo es directamente proporcional a la productividad del trabajo; la masa de valor producida permanece constante aunque cambie la capacidad productiva del trabajo; el valor de cada unidad producida es inversamente proporcional a la productividad del trabajo. Si para hacer un par de zapatos se necesitaba 1 hora de trabajo y ahora se necesita 1/2, el valor representado por cada par habrá caído a la mitad, pero en 1 hora de trabajo se habrán producido 2 pares en vez de uno. Y el valor de estos 2 pares juntos es el que ahora representa el gasto de 1 hora de trabajo socialmente necesario. Si la productividad cayera, las relaciones serían inversas. Pero el producto de 1 hora de trabajo seguiría representando la misma mag-

nitud de valor, aunque ahora este fuera, por ejemplo con la productividad reducida a la mitad, el valor de 1/2 par de zapatos.

Por otra parte, hay trabajos que pueden ser realizados de manera inmediata sin requerir una preparación previa. Pero hay otros donde se requiere un período previo de capacitación. Durante este período, el futuro productor gasta su fuerza humana de trabajo de manera privada e independiente. Pero no lo hace para producir directamente una mercancía, sino para producirse a sí mismo como productor de una mercancía cuya producción requiere esta preparación previa. Por lo tanto, en cada hora de trabajo aplicado directamente a producir la mercancía se condensa además la parte proporcional del tiempo gastado en desarrollar la aptitud necesaria para realizar esta producción. Supongamos que para hacer 1 par de zapatos se requiriera una hora de trabajo directo, pero que adquirir la habilidad para hacerlo hubiera requerido gastar antes otra hora de trabajo en el proceso de aprendizaje. Entonces, cada par de zapatos encerraría 2 horas de trabajo socialmente necesario realizado de manera privada e independiente, y no simplemente la hora requerida en su producción directa. Esta hora de trabajo condensa, en realidad, el gasto de fuerza humana de trabajo de 2 horas y, como tal, se representa como una magnitud doble de valor. Se trata de un tiempo de trabajo complejo que se ha condensado como la suma de los gastos de simple fuerza humana de trabajo realizados para producir la mercancía. De modo que el valor de ésta se encuentra determinado por el tiempo de trabajo simple gastado para producirla más el gastado para adquirir la capacidad para hacerlo.

Hasta aquí podría parecer que estamos avanzando sobre un terreno absolutamente firme, dando cuenta del por qué las mercancías tienen valor. Sin embargo, detengámonos a mirar nuevamente los ñoquis del restaurante y los de nuestro amigo. Hemos dicho que los primeros tienen valor, es decir, aptitud para el cambio, porque son producto del trabajo abstracto socialmente necesario gastado para producirlos. Pero nuestro amigo también ha realizado un gasto de fuerza humana de trabajo para producir sus ñoquis. Estos son también el producto de un trabajo humano abstracto. El trabajo humano es en lo de nuestro amigo, como en todas partes y épocas, un gasto productivo de cuerpo humano realizado de una manera concreta determinada; unidad de trabajo abstracto y trabajo concreto. Además, nuestro amigo bien puede haber trabajado con la misma pericia, diligencia y técnica que el cocinero del restaurante. Y, por supuesto, los ha producido para el consumo de otros individuos distintos de él, sus amigos. De modo que sus ñoquis no son sólo materializaciones de trabajo humano abstracto, sino

materializaciones del trabajo humano abstracto socialmente necesario para producirlos. Sin embargo, su trabajo no aparece representado en ellos como una aptitud para el cambio; sus ñoquis carecen de valor. Por muy profundamente que hayamos penetrado en la cuestión, todavía no hemos logrado dar cuenta de por qué las mercancías tienen valor.

Volvamos a mirar a los ñoquis del restaurante y su cambiabilidad por los zapatos. Media, en esta cambiabilidad, que se trata de valores de uso diferentes y, por lo tanto, del producto de trabajos concretos diferentes. El cocinero del restaurante hace ñoquis, pero no zapatos; su comensal hace zapatos, pero no ñoquis. Por eso, el cocinero puede calzarse porque el zapatero ha aplicado su trabajo a producir zapatos, mientras que el zapatero puede comer ñoquis porque otro individuo ha aplicado su trabajo a cocinarlos. En la determinación del trabajo humano como productor de un objeto portador de la aptitud de cambiarse por otro media la división del trabajo social. Claro está que esto último ocurre también en casa de nuestro amigo: comemos porque él ha cocinado para nosotros. Ha realizado un trabajo socialmente necesario, también en el sentido de haber sido realizado para proveer al consumo de otros. Lo ha hecho porque nos une una relación de afecto personal, o en general, porque existe una relación personal que nos asocia de manera directa. Cocina para nosotros, pero no para cualquiera que pase por su puerta y pretenda entrar. Su trabajo social se encuentra organizado por los vínculos que unen directamente a su persona con la de los individuos que van a consumir su producto. Se trata de un trabajo realizado de manera directamente social.

En cambio, ¿qué relación existe entre el cocinero y el zapatero en el restaurante? En general, no los une ningún vínculo personal directo. Bien pueden no haberse visto nunca antes las caras. El cocinero ha producido los ñoquis con total independencia personal respecto de quién los fuera a consumir. Lo mismo ha hecho el zapatero respecto del consumidor de sus zapatos. Por lo tanto, cada uno ha realizado su trabajo para el otro, su trabajo social, con independencia respecto del otro. Ninguno de ellos se ha encontrado sometido al otro, ni ha podido someter al otro, mediante un vínculo de dependencia personal en la realización de sus respectivos trabajos hechos para el consumo de ese otro, es decir, de sus respectivos trabajos socialmente útiles. Son individuos recíprocamente libres, carentes de todo vínculo de dependencia personal entre sí. La decisión respecto de qué producir, cuánto producir, cuándo producir y cómo producir para el consumo de otro individuo, ha sido un atributo privativo de la voluntad de cada uno de ellos, libre de toda sujeción personal al otro. Visto a la inversa, cada uno

de ellos se encuentra privado de participar en la organización del trabajo individual del otro. Cada uno tiene el control pleno sobre su proceso individual de trabajo. Para lo cual, cada uno ha de tener el dominio individual pleno sobre los medios de producción necesarios para la realización de su trabajo individual. Sus medios de producción han de ser su propiedad privada, o sea, una propiedad que excluya a otro del acceso a los mismos. Si otro pudiera acceder a los medios de producción de uno, éste debería vincular la organización de su propio trabajo individual a la voluntad de ese otro, dejando entonces de ser un individuo independiente respecto de él. Al mismo tiempo, cada uno de nuestros sujetos está privado de acceder directamente al producto del otro, ya que carece de todo vínculo personal con él. Dicho producto se le enfrenta como la propiedad privada del otro. En síntesis, cada uno ha trabajado para el otro, esto es, ha realizado su trabajo social, de manera privada y con independencia respecto del otro.

Como individuos libres, el cocinero y el zapatero sólo se relacionan socialmente al cambiar lo que cada uno de ellos ha producido por su propia cuenta y riesgo, y le pertenece en una propiedad que excluye el acceso directo del otro a su consumo. Mientras nuestro amigo nos abre las puertas de su casa para que consumamos sus ñoquis porque somos sus amigos, el dueño del restaurante se encuentra en todo su derecho si priva de ese consumo a quién no lo pague el valor íntegro de sus ñoquis. Es decir, no sólo media en el cambio de mercancías la división social del trabajo, sino el hecho de que sólo entran en él los productos de los trabajos realizados de manera privada e independiente unos de otros.

Volvamos entonces estrictamente al análisis del trabajo productor de mercancías. Por muy diversas que sean la formas materiales concretas con que se lo efectúe, el trabajo social realizado de manera privada e independiente encierra una determinación material propia en tanto simple gasto de fuerza de trabajo: es este gasto, o sea, trabajo abstracto, ejecutado bajo la forma material específica que consiste en que el control sobre el mismo es un atributo que le pertenece de manera privativa a la individualidad, consiguiendo aislarla, del sujeto que lo realiza. Se trata, pues, de una materialidad que queda intacta en ambos polos de la relación de cambio por más que la materialidad concreta de cada mercancía pase a ocupar el lugar de la otra. Ahora sí, en esta materialidad propia del trabajo abstracto socialmente necesario regido por la plena individualidad aislada de quien lo efectúa, hemos encontrado ese atributo específicamente propio de la mercancía que le permite experimentar una transformación en su materialidad concreta sin que nadie opere materialmente sobre ésta. Es esa materialidad, la que

se representa como el atributo puramente inmaterial, puramente social en cuanto las relaciona entre sí, de la cambiabilidad de las mercancías.

El carácter de privado e independiente con que se realiza el trabajo social es el que señala la diferencia específica que determina a los valores de uso como mercancías. Las mercancías tienen valor, y por lo tanto valor de cambio y precio, porque son materializaciones de trabajo humano abstracto socialmente necesario realizado de manera privada e independiente. Dicho de otro modo, el *valor* de las mercancías es el trabajo abstracto socialmente necesario realizado de manera privada e independiente que se ha gastado para producir las —o sea, materializado en ellas— que se representa como la capacidad que tienen éstas para relacionarse entre sí como iguales en el cambio.¹

Hemos llegado así a contestarnos por qué las mercancías tienen valor mientras que los bienes que no son producto del trabajo privado e independiente no lo tienen. Pero esta respuesta no ha hecho sino ponernos ante una nueva pregunta: ¿Por qué cuando se realiza de manera privada e independiente el trabajo gastado en producir un bien torna a éste en una mercancía y se representa como el valor de la misma? Si miráramos la cuestión desde

¹Podemos representar el curso seguido por nuestro análisis de manera esquemática, con la inevitable exterioridad que esto implica, del siguiente modo (se sobreentiende que el subíndice $\tilde{N}$ corresponde a $10\tilde{N}$ y el subíndice Z a $1Z$):

	Restaurante: mercancías	Casa del amigo: no mercancías	Atributos relativos
	$10 \tilde{N}_m = 1 Z_m$	$10 \tilde{N}_{-m} = 1 Z_{-m}$	
En cuanto a su valor de uso: vu	$vu \tilde{N}_m \neq vu Z_m$	$vu \tilde{N}_{-m} \neq vu Z_{-m}$	$vu \tilde{N}_m = vu \tilde{N}_{-m}$ $vu Z_m = vu Z_{-m}$
Doble carácter de la acción Valor de cambio: vc	$a \{ \begin{array}{l} avu \tilde{N}_m \neq avu Z_m \\ avc \tilde{N}_m = avc Z_m \end{array}$	$a \{ \begin{array}{l} avu \tilde{N}_{-m} \neq avu Z_{-m} \\ - \\ - \end{array}$	$avu \tilde{N}_m = avu \tilde{N}_{-m}$ $avc Z_m = avc Z_{-m}$
Acciones naturales: an	$an \{ \begin{array}{l} anvu \tilde{N}_m \neq anvu Z_m \\ - \\ - \end{array}$	$an \{ \begin{array}{l} anvu \tilde{N}_{-m} \neq anvu Z_{-m} \\ - \\ - \end{array}$	$anvu \tilde{N}_m = anvu \tilde{N}_{-m}$ $anvu Z_m = anvu Z_{-m}$
Trabajo humano: t Trabajo concreto: tc Trabajo abstracto: ta	$t \{ \begin{array}{l} tc \tilde{N}_m \neq tc Z_m \\ ta \tilde{N}_m = ta Z_m \end{array}$	$t \{ \begin{array}{l} tc \tilde{N}_{-m} \neq tc Z_{-m} \\ ta \tilde{N}_{-m} = ta Z_{-m} \end{array}$	$tc \tilde{N}_m = tc \tilde{N}_{-m}$ $tc Z_m = tc Z_{-m}$ pero también $ta \tilde{N}_m = ta \tilde{N}_{-m}$ $ta Z_m = ta Z_{-m}$
Trabajo socialmente necesario: sn	$t \{ \begin{array}{l} tc \tilde{N}_m \neq tc Z_m \\ tasn \tilde{N}_m = tasn Z_m \end{array}$	$t \{ \begin{array}{l} tc \tilde{N}_{-m} \neq tc Z_{-m} \\ tasn \tilde{N}_{-m} = tasn Z_{-m} \end{array}$	$tasn \tilde{N}_m = tasn \tilde{N}_{-m}$ $tasn Z_m = tasn Z_{-m}$
Trabajo socialmente necesario hecho de manera privada e independiente: pi	$t \{ \begin{array}{l} tc \tilde{N}_m \neq tc Z_m \\ tasnpi \tilde{N}_m = tasnpi Z_m \end{array}$	$t \{ \begin{array}{l} tc \tilde{N}_{-m} \neq tc Z_{-m} \\ - \\ - \end{array}$	

fuera de la relación de cambio en sí, también podríamos expresar la pregunta anterior como ¿qué necesidad resuelve la sociedad donde los productos del trabajo social realizado de manera privada e independiente toman la forma general de mercancías a través de ésta forma?

2.3. La forma de valor

Si observamos al trabajo del cocinero del restaurante en el momento en que lo realiza, todo lo que puede poner en evidencia es su condición de trabajo privado. A su vez, por mucho que miremos a los ñoquis que produce, considerados por sí mismos son idénticos a los de nuestro amigo: unos simples valores de uso. No tienen cómo poner de manifiesto por su cuenta su condición de valores. Sólo pueden hacerlo, y por lo tanto mostrar que el trabajo que los produjo era socialmente necesario, cuando se asocian con otra mercancía al ponerse en relación de cambio con ella. Por lo tanto, para poder seguir adelante en la investigación de su especificidad, no tenemos más remedio que fijarnos nuevamente en la igualdad en que se expresa el valor de las mercancías, o sea, en la expresión del valor como valor de cambio. Por ejemplo, 10 platos de ñoquis = 1 par de zapatos; o más simplemente, $10 \tilde{N} = 1 Z$. Sabemos ya que esta igualdad implica que ambas mercancías encierran idéntica cantidad de trabajo abstracto socialmente necesario realizado de manera privada e independiente. Pero leamos más detenidamente la igualdad: diez platos de ñoquis valen, cuánto, un par de zapatos. Notamos ahora que la igualdad de contenido encierra una diferencia cualitativa entre los dos polos de la relación. Los ñoquis expresan relativamente su valor en zapatos; los zapatos no expresan su propio valor, sino que su materialidad sirve para expresar el valor de los ñoquis por ser su equivalente. El valor de los 10 platos de ñoquis se expresa, ¿en qué?, en una cantidad de otro valor de uso, de zapatos; ¿de qué modo?, en la evidencia de que ellos, los 10 $\tilde{N}$, pueden igualarse a esta cosa de materialidad concreta distinta a ellos que es 1 Z, porque son materialmente iguales a ese par de zapatos en cuanto productos del trabajo abstracto socialmente necesario realizado de manera privada e independiente, o sea, en cuanto valores. Lo que los 10 $\tilde{N}$ ponen de manifiesto al ser capaces de entrar en relación de cambio con 1 Z es que, ellos, los 10 $\tilde{N}$, encierran el mismo valor que 1 Z, o sea, que 1 Z es su equivalente. Así, al valor de uso de los zapatos se ha añadido una segunda determinación: son útiles por su materialidad como zapatos y son útiles por su capacidad puramente social para expresar valor.

Para que los zapatos pudieran expresar su valor, deberíamos dar vuelta la relación. Pero, entonces, lo expresarían relativamente en los ñoquis; y éstos no expresarían ya el suyo, sino el de los zapatos por ser sus equivalentes. Ninguna mercancía puede expresar por sí misma su propio valor: con decir que diez platos de ñoquis valen diez platos de ñoquis no sabríamos nada acerca de su valor. Más aún, fuera de su relación de cambio con otra, no hay forma de que una mercancía manifieste su condición de valor.

Ilustremos la cuestión con una analogía. Supongamos que, en un curso, decimos que el alumno A sabe lo mismo que el alumno B, $A = B$. Esta igualdad expresa relativamente la magnitud del saber de A. Lo hace porque nos dice que, así como en B hay un saber, el saber de A es igual a él. Muestra que A tiene un saber porque puede igualarse con B en tanto éste es su «equisapiente». Pero no hay modo de que ponga en evidencia la magnitud del saber de B: tal vez B sepa mucho, tal vez B sepa muy poco. Por lo tanto, el saber de A puede ponerse en una relación de igualdad con el de B porque tiene la misma magnitud que éste. Pero, en esta relación de igualdad, no se expresa relativamente en la magnitud del saber de B, ya que esta magnitud no se pone de manifiesto en absoluto, sino que se expresa en la figura corpórea del alumno B: en esta relación, la presencia de B no cuenta más que como la forma en que se manifiesta el saber de A.

Volvamos al terreno de la expresión necesaria del valor como valor de cambio. La relación de igualdad encierra una segunda diferencia cualitativa entre sus polos. Las mercancías son producto del trabajo socialmente necesario en el momento mismo en que se las produce. Es entonces que el trabajo se materializa en ellas, y ya no tiene modo de volver a su condición de fuerza en acción. De modo que, si en ese momento el trabajo se gastó de manera socialmente inútil, o sea, no produjo un valor de uso, su producto carece desde el vamos de valor. Sin embargo, el atributo del producto como portador o no de valor recién puede ponerse de manifiesto en el cambio mismo. La mercancía que entra en él para expresar relativamente su valor en el cuerpo de otra no lo hace simplemente para poner de manifiesto la magnitud de este valor. Lo hace, ante todo, para probar que lo tiene. Esto es, la mercancía en cuestión entra en la relación de cambio para probar hoy que el trabajo gastado de manera privada e independiente en su producción ha sido parte del trabajo social en el momento de realizarse. Cosa que hace al lograr equipararse con otra que actúa como su equivalente, o sea, al mostrar que ella misma tiene valor porque puede ponerse en una relación de igualdad con otra que lo tiene en la misma magnitud. De manera que la mercancía que actúa como equivalente entra en la relación de cambio como

una encarnación del valor que posee el atributo de probar si la otra lo tiene o no. Pese a ser el producto de un trabajo tan privado e independiente como el que produce a la mercancía que va a expresar relativamente su valor en la relación de cambio, la mercancía que actúa como equivalente no entra en esta relación para probar la existencia de su propio valor, o sea, su cambiabilidad. Por el contrario, al ser puesta en la relación de cambio para cumplir el papel de una pura expresión del valor, se presenta en dicha relación como si fuera el producto del trabajo privado que es, al mismo tiempo, representante inmediato del trabajo social. Se presenta, por lo tanto, como si fuera una mercancía que posee una propiedad opuesta a la condición de mercancía misma, a saber, la propiedad de ser inmediatamente cambiante por la otra.

En nuestro ejemplo $10 \tilde{N} = 1 Z$, cuando los zapatos entran de manera pasiva en la relación de cambio con los ñoquis, dejando que éstos expresen relativamente su valor en ellos, lo que hacen es poner de manifiesto que en la producción de los ñoquis se ha materializado de manera privada e independiente un trabajo que es útil para el consumo del individuo libre que los produjo a ellos, a los zapatos, y que, por lo tanto, el trabajo en cuestión se está confirmando en este acto como un trabajo social. Mediante la relación $10 \tilde{N} = 1 Z$, los ñoquis deben probar que son cambiables por los zapatos, pero los zapatos entran como inmediatamente cambiables por los ñoquis. Sólo si se invierte la relación, $1 Z = 10 \tilde{N}$, se invierten los papeles: ahora, son los zapatos los que tendrían que probar si contienen trabajo socialmente necesario al cambiarse por los ñoquis, de modo que éstos actúan en la relación como los portadores inmediatos de valor.

Veamos que ocurre cuando cambia la capacidad productiva del trabajo que produce la mercancía que expresa relativamente su valor. Supongamos que ahora hace falta 1/2 hora de trabajo para producir 10 platos de ñoquis. Su valor se habrá reducido a la mitad. Y así se refleja en la relación de cambio con los zapatos, ya que ahora se gasta en producirlos el mismo tiempo que el materializado en 1 sólo zapato en vez del par: $10 \tilde{N} = 1/2 Z$. Si, a la inversa, la productividad del trabajo que produce ñoquis cayera a la mitad, $10 \tilde{N}$ contendrían 2 horas de trabajo y, por lo tanto: $10 \tilde{N} = 2 Z$. Hasta aquí, el cambio en el valor de los ñoquis se expresa de manera inequívoca en su valor de cambio por zapatos. Pero también puede ocurrir que la productividad del trabajo que produce ñoquis permanezca constante mientras cambia la del trabajo que produce zapatos. Supongamos que ésta se duplica. Ahora, $10 \tilde{N} = 2 Z$. A la inversa, si esa productividad cayera a la mitad, $10 \tilde{N} = 1/2 Z$. La expresión del valor de los ñoquis en zapatos cambiaría sin

que hubiera cambiado su valor. Supongamos que ambas productividades se movieran en igual proporción y en el mismo sentido. La expresión del valor de los ñoquis en zapatos permanecería intacta, $10 \tilde{N} = 1 Z$, pese al cambio operado en el valor de los ñoquis. Pero si ambas productividades se movieran en sentido opuesto, la variación en el valor de los ñoquis aparecería multiplicada en la expresión de este valor en zapatos. Y si la productividad del trabajo que produce los ñoquis y la del que produce los zapatos evolucionaran con igual sentido, pero en mayor proporción la segunda que la primera, el cambio en el valor de los ñoquis aparecería teniendo el signo contrario en su expresión en zapatos; por ejemplo, si la productividad del trabajo que produce los ñoquis se duplicara mientras que la del trabajo que produce zapatos se cuadruplicara, la reducción del valor de los ñoquis a la mitad se manifestaría como una duplicación de su expresión en zapatos, $10 \tilde{N} = 2 Z$.

Al observar la evolución de la expresión del valor de una mercancía resulta imposible reconocer en ella de manera inmediata los cambios efectivamente experimentados en su valor. Esta distorsión tiene una manifestación que reviste particular interés. El valor total producido durante un tiempo de trabajo dado resulta siempre el mismo por mucho que cambie la productividad del trabajo. Una hora de trabajo arroja siempre la misma cantidad de valor, sólo que ésta se prorratea entre una mayor o menor cantidad de unidades de valor de uso según que la capacidad productiva del trabajo sea mayor o menor. Pero si existe una tendencia general al incremento de la productividad que alcanza tanto a la mercancía que expresa relativamente su valor como a la que sirve de equivalente para esta expresión, se va a generar la apariencia de que la masa de valor producido en una hora de trabajo tiende a crecer.

Ahora bien, es obvio que el saber de cualquier alumno es algo cuya magnitud resulta, cuando menos, muy difícil de expresar por sí misma. Pero también es obvio que no se acostumbra medirla en términos relativos, sino que se lo hace a través del establecimiento convencional de los sistemas de calificación cardinales. Frente a lo inasible de la magnitud del saber, se diría que la medición directa del trabajo abstracto productor de mercancías encierra dificultades menores. Nos enfrentamos, entonces, a una nueva pregunta: ¿Por qué el valor de las mercancías sólo puede expresarse en la relación de cambio, o sea, como valor de cambio, y no puede hacerlo directamente como cantidades de su sustancia, o sea, de trabajo abstracto socialmente necesario? En pocas palabras: ¿por qué el valor no puede expresarse y medirse en bonos horarios?

De momento no tenemos más respuesta que seguir adelante. Vimos ya que el valor de cambio de una mercancía se expresa relativamente como una cantidad del cuerpo de otra. Por lo tanto, no lo hace en el valor de ésta, sino en la materialidad, o sea, en el valor de uso de la misma. No decimos, 10 platos de ñoquis valen el valor de 1 par de zapatos, sino 10 platos de ñoquis valen 1 par de zapatos. De manera que, desde el punto de vista de la mercancía que ocupa el polo del equivalente en la relación de cambio, el valor de uso actúa como expresión del valor. El par de zapatos puede expresar el valor de los ñoquis porque él mismo es un valor, o sea, el producto del trabajo abstracto. Pero sólo puede hacerlo por tener una materialidad concreta distinta a la de los ñoquis. Si como valores de uso los zapatos fuera iguales a los ñoquis, caerían en la imposibilidad de cualquier mercancía de expresar su valor en cantidades de su propio cuerpo; esto es, en que la igualdad $10\tilde{N} = 10\tilde{N}$ no tiene modo de poner de manifiesto el valor de los ñoquis. Los zapatos sólo pueden expresar el valor de los ñoquis porque son valores de uso distintos a éstos y, por lo tanto, producto de un trabajo concreto distinto del materializado en ellos. Lo que resalta en el polo del equivalente no es el carácter abstracto del trabajo que lo ha producido como valor; esto es, el que le permite entrar en la relación de cambio, sino el carácter concreto del trabajo que lo ha producido como valor de uso. Así, el trabajo concreto que ha producido al equivalente aparece como si hubiera sido el que le ha otorgado a éste su capacidad para representar valor. Por último, el valor es producto del trabajo socialmente necesario, y es por ser producto de este trabajo que el par de zapatos puede expresar el valor de los ñoquis. Pero en esta expresión interviene siempre a través de su valor de uso producto de un trabajo concreto determinado. Y estos atributos no los tiene como producto de un trabajo directamente social sino, por el contrario, como producto de un trabajo realizado de manera privada e independiente. En síntesis, desde el punto de vista del polo del equivalente, el valor de uso aparece como representante del valor, el trabajo concreto como representante del trabajo abstracto y el trabajo privado como representante del trabajo social. El hecho de que una mercancía se encuentre puesta en la relación de cambio como equivalente de otra a la cual sirve como expresión de valor, hace que la mercancía en cuestión aparezca de manera inmediata como materialización concreta de trabajo social realizado privadamente.

Estas apariencias se manifiestan ya en la expresión simple, aislada o circunstancial del valor de una mercancía en el cuerpo de otra. Pero, tratándose de una simple relación de igualdad, nada restringe la extensión de la expresión relativa del valor de una mercancía al universo de las mercancías que

conviven con ella en el proceso de cambio, o sea, en la circulación. El despliegue de la expresión relativa del valor de los 10 platos de ñoquis resulta:

10 platos de ñoquis = 1 par de zapatos

10 platos de ñoquis = 5 canillas

10 platos de ñoquis = 1 silla

10 platos de ñoquis = 8 cortes de pelo

10 platos de ñoquis = 1/5 de onza de oro

... y así hasta abarcar la universalidad de las demás mercancías

En este despliegue, el trabajo privado que produce los ñoquis pone de manifiesto su condición de trabajo social en el hecho de que su producto se relaciona, no ya con el producto de otro trabajo privado que oficia circunstancial y aisladamente de representante del trabajo social, sino con la universalidad social de los productos de los trabajos privados. El trabajo privado productor de ñoquis se manifiesta así, tardía e indirectamente, como un trabajo de naturaleza igual a la de todos los otros trabajos útiles que se realizan en la sociedad de manera privada e independiente, o sea, como un trabajo tan social como ellos. Cada una de las demás mercancías aparece ahora como un equivalente especial de los ñoquis.

Si se invierte la expresión relativa desarrollada del valor de una mercancía, ésta aparece como el equivalente general que sirve para expresar relativamente el valor del mundo de las mercancías:

1 par de zapatos = 10 platos de ñoquis

5 canillas = 10 platos de ñoquis

1 silla = 10 platos de ñoquis

8 cortes de pelo = 10 platos de ñoquis

1/5 de onza de oro = 10 platos de ñoquis

etc.

Los ñoquis aparecen en esta relación como un objeto material que posee valor de uso, producto de un trabajo concreto dado, realizado de manera privada e independiente que, sin embargo, en su función de equivalente general, representa el trabajo social materializado de manera privada e independiente en todas las demás mercancías. Por lo tanto, los ñoquis se presentan en esta relación teniendo la propiedad de ser inmediatamente cambiables por todas las demás mercancías en tanto encarnación inmediata del trabajo abstracto socialmente necesario gastado en producirlas. Sólo al cambiar sus mercancías por ellos, los productores de mercancías pueden reconocer de manera inmediata el carácter social del trabajo que cada uno ha realizado de manera privada e independiente. Claro que, en el mundo real, los ñoquis están lejos de ocupar semejante posición, por más ricos que

puedan ser y mal que les pese a sus cocineros. Sin embargo, sí hay una mercancía que históricamente ocupa ese lugar: el oro. En realidad, la expresión del valor relativo del universo de las mercancías tiene la forma de:

1 par de zapatos = 1/5 de onza de oro

5 canillas = 1/5 de onza de oro

1 silla = 1/5 de onza de oro

8 cortes de pelo = 1/5 de onza de oro

10 platos de ñoquis = 1/5 de onza de oro

etc.

Consolidado como el representante del valor del mundo de las mercancías, el oro actúa como dinero. Hasta aquí hemos aceptado la ambigüedad propia de la economía política entre valor de cambio y precio. Pero aquí necesitamos ya distinguirlos con claridad. El valor de cambio es la expresión del valor de una mercancía en cantidades de cualquier otra; el precio es la expresión del valor de cualquier mercancía expresado en cantidades de dinero.

Cuando una mercancía –en el desarrollo histórico concreto, el oro– se consolida en la función de dinero y, por lo tanto, es reconocida socialmente como un objeto inmediatamente cambiante por cualquier otro producto del trabajo social realizado privadamente, logra hacer lo que al principio vimos era imposible para cualquier mercancía: expresa valor aun fuera de toda relación de cambio con otra mercancía. Se ha convertido en valor sustantivado, en el representante general de la riqueza social materializada bajo la forma de mercancías. Claro está que sigue siéndole imposible expresar la magnitud de su propio valor. El dinero sólo puede expresar la magnitud de su valor entrando en relación de cambio con otra que opere como su equivalente. Pero cuando lo hace de manera simple con una determinada mercancía, no conserva en esta relación la evidencia de su condición de dinero. Sólo lo hace bajo la forma relativa desplegada de su valor, donde cada una de todas las demás se presenta como un equivalente especial suyo en un pie de igualdad con los demás.

Al cambiarse por el dinero, las mercancías ponen de manifiesto que son el producto de una porción de trabajo social gastada de un modo útil para el consumo social. Aquí, el dinero del comprador actúa como representante de la necesidad social por el valor de uso producido por el vendedor. Pero, si el dinero del comprador encarna la necesidad social, lo hace precisamente por la condición de individuo libre, y por lo tanto, privado e independiente en lo que hace al trabajo, de su poseedor. De modo que, a su vez, éste actúa como encarnación de la necesidad social por su cuenta y riesgo. Si la mer-

cancía que ha comprado le resulta después carente de valor de uso, habrá gastado inútilmente en comprarla el producto de su propio trabajo social realizado de manera privada e independiente. A través de la transformación de las mercancías en dinero y del dinero en mercancías, esto es, en el proceso de compraventa que se realiza en el mercado, se establece la unidad general de la producción y el consumo sociales entre los productores privados e independientes.

2.4. La unidad del proceso de metabolismo social establecida mediante la forma de valor del producto del trabajo social realizado de manera privada

Como toda existencia viva, la vida humana es un proceso de metabolismo en el cual el sujeto gasta una porción de su propio cuerpo para apropiarse de su medio, reproduciéndose así como tal sujeto vivo. En la generalidad de las especies animales, el gasto de energía que realiza el sujeto a expensas de su cuerpo para apropiarse de su medio resulta comúnmente en la reproducción del cuerpo mismo del sujeto. El trabajo que éste realiza, en el sentido más genérico de gasto de energía dirigido a un fin, arroja de manera inmediata la apropiación del medio de vida. De manera que el animal sólo puede realizar esta apropiación de sus medios de vida si los encuentra a su alcance en la naturaleza. El modo general que tiene de ampliar este alcance es la mutación de su propio cuerpo, de manera de multiplicar las potencialidades de éste respecto de las de su medio natural. De ahí que la necesidad inherente a todo ser vivo de expandir su capacidad para apropiarse del medio sólo se ponga abiertamente de manifiesto frente a cambios críticos en éste, bajo la apariencia de tratarse de una necesidad que sólo puede ser puesta en marcha respondiendo a un estímulo exterior, o sea, como la necesidad de adaptarse al medio.

Como expresión de la necesidad de multiplicar la capacidad del gasto del cuerpo para reproducirlo, el proceso de metabolismo animal cobra una forma compleja. El sujeto comienza gastando una porción limitada de su cuerpo para apropiarse de la potencialidad que tiene su acción respecto de la potencialidad del medio, y sólo si este gasto limitado reconoce en su propio medio un medio apto para la reproducción del cuerpo en su unidad, se desencadena el proceso de apropiarse de manera plena del medio. La acción de apropiarse del medio se desarrolla así a lo largo de dos momentos: arranca con el conocimiento de la potencialidad de la propia acción respecto de la del medio, para culminar con la apropiación efectiva del medio. El

primer momento, la acción de apropiarse virtualmente del medio, o sea, la acción de conocerse como sujeto respecto del medio, no es sino la acción de organizar la acción de apropiarse efectivamente de éste. El proceso de conocimiento es la acción de organizar la propia acción.

Esto es lo que realiza la ameba cuando extiende un pseudópodo. Gasta sólo una porción de su cuerpo tocando un medio que, si destruye esa porción, la hace retroceder. En cambio, si el medio le permite reproducir su porción de cuerpo, lanza todo éste para incorporárselo. Por supuesto, el proceso de organizar la acción avanza en la complejidad de sus formas y en el desarrollo de las porciones del cuerpo que se especializan en él, tanto como se desarrolla el alcance que tiene la potencialidad del sujeto vivo respecto de su medio.

El ser humano se diferencia genéricamente de las especies animales por la potencialidad que tiene para expandir la apropiación de su medio, no ya mutando su propio cuerpo, sino expandiendo su capacidad para actuar sobre los objetos naturales a fin de transformar a éstos en medios para esta misma acción y, con esta acción sostenida en ellos, producir medios para la reproducción de la vida humana. En pocas palabras, el ser humano se diferencia como género de las especies animales por su capacidad para apropiarse de su medio a través del trabajo productivo de valores de uso.

Esta forma peculiar que tiene el momento del proceso de metabolismo en que se gasta el cuerpo para transformar al medio en un medio para sí, da una forma también peculiar a la porción de dicho gasto aplicado a organizar la unidad de la acción. En un principio, el proceso de vida humano apenas se diferencia del de los mamíferos superiores. Así, por tomar un ejemplo muy esquemático, el futuro ser humano empieza no diferenciándose en la producción de su vida respecto de los vacunos más que porque arranca el pasto del suelo con las manos en vez de con la lengua. La organización de su acción no va más allá de saber si su brazo es lo suficientemente fuerte y si eso que tiene adelante es comestible o no. Pero en cuanto se afirma propiamente como humano, tomando una piedra para cortar el pasto, necesita organizar la acción de tomar la piedra conociendo la potencialidad mediata que tiene la misma respecto de la reproducción de su cuerpo; esto es, necesita saber que el resultado de la acción de tomar una piedra es que va a comer pasto. Si ahora multiplica su capacidad para reproducirse tomando una piedra, que no va a utilizar para cortar pasto sino para sacarle filo a la efectivamente destinada a éste fin, el alcance del conocimiento de la potencialidad de su acción se extiende un paso más. Si todo este proceso de trabajo se realiza en verano para disponer de pasto en invierno, cuando no existe en el medio

natural, entonces su organización implica que el individuo necesita saber que cuando recoge la primera piedra antes del verano, lo que está haciendo es iniciar su proceso de comer pasto en invierno. Y qué decir cuando lo que necesita saber de la potencialidad de su acción es que en el momento de tomar la piedra en cuestión lo que está haciendo es iniciar el proceso en que otro individuo distinto de él va a comer pasto en invierno.

El desarrollo de la capacidad humana para transformar el medio en un medio para sí toma forma en la creciente separación instrumental, espacial, temporal y personal entre la acción que abre un ciclo de metabolismo y el resultado que lo cierra reproduciendo al sujeto humano. Llega así un punto en que el conocimiento de la propia potencialidad respecto de la potencialidad del medio sólo puede realizarse como un proceso que se conoce a sí mismo en su propia potencialidad. Esto es, como un proceso de conocimiento que se reconoce a sí mismo como tal, como un proceso cuyo sujeto se sabe a sí mismo un individuo que conoce. El proceso de gasto productivo de una porción del cuerpo para organizar el trabajo que abre el metabolismo humano toma así una forma que le es genéricamente propia: el conocer consciente, o sea, la conciencia. Y la conciencia desencadena el gasto productivo pleno del cuerpo porque sabe el fin de esta acción, esto es, tomando la forma de voluntad. A partir de ese momento, el trabajo humano se convierte en una acción consciente y voluntaria, en una acción que conoce su propia necesidad, sus determinaciones, y que se desencadena porque conoce cuál es el fin que va a lograr con ello.

La potencialidad humana para expandir su apropiación del medio no se diferencia ya simplemente de la de las especies animales en general por realizarse transformando al medio a través del trabajo. Ni la diferencia se reduce a una cuestión de grado respecto de las especies animales que actúan transformando su medio. Como producto de su propio desarrollo, el género humano pasa a distinguirse de las especies animales porque su trabajo, y por lo tanto su proceso de metabolismo mismo, es una acción regida de manera consciente y voluntaria.

La historia natural de la vida humana es la historia del desarrollo de las potencias productivas del trabajo y, por lo tanto, del desarrollo de los modos de organizarse éste, o sea, del desarrollo de la conciencia y la voluntad. Sólo es a través de este desarrollo que el ser humano llega a mutar su propio cuerpo. La manifestación más clara de esta mutación es el aumento del volumen del órgano natural que rige de manera consciente y voluntaria la aplicación de la fuerza humana de trabajo —la corteza cerebral— con la expansión del alcance de esta aplicación. Dado que cada generación humana

entrega a la siguiente un mundo que ha transformado de manera consciente y voluntaria, podemos decir que el ser humano es un sujeto histórico, esto es, que tiene historia, en contraste con el simple devenir de las especies animales.

Ante todo, el trabajo es un proceso de carácter individual: no hay modo de trabajar si no se gasta el propio cuerpo en el proceso. Por lo tanto, las potencias productivas del trabajo se realizan como atributo del trabajo individual: el hecho de que un productor sea más o menos hábil, más o menos rápido, etc. se encuentra portado en su subjetividad productiva individual. Pero estas fuerzas productivas del trabajo no brotan de la individualidad abstracta del que trabaja, sino que, cada individuo porta en su cuerpo, en su subjetividad productiva individual, fuerzas productivas que han llegado hasta él por la acción del trabajo de otros individuos. Por lo tanto, lo que porta en su individualidad son las fuerzas productivas del trabajo social. Esto es, las potencias productivas del trabajo individual son, ante todo, potencias productivas del trabajo social. Por ejemplo, la producción de un libro científico resulta del trabajo individual que realiza su autor. El rigor de la investigación, la plasticidad de la exposición, etc. se encuentran mediados por los atributos productivos del autor. Pero éste puede realizar su trabajo individual porque es portador de un conocimiento producido por la masa del trabajo social que lo ha producido y reproducido como individuo portador de dicha capacidad individual de trabajo. Más aún, el autor puede realizar su investigación porque ha comido, se ha vestido, ha llegado a su lugar de trabajo, etc., gracias al producto del trabajo de la multitud de individuos que han producido para él los respectivos valores de uso. Las potencias productivas de su trabajo individual brotan y se sostienen del trabajo que han realizado para él, desde sus predecesores y colegas vivos y muertos, hasta el último de los individuos que ha producido algún valor de uso que directa o indirectamente ha entrado en su consumo individual y productivo, y de ahí hacia atrás (por ejemplo, el que ha producido el medio de transporte que utilizó para llegar hasta su lugar de trabajo). Al mismo tiempo, su cooperación con otros individuos en el mismo proceso de trabajo, la realización de un trabajo inmediatamente colectivo, multiplica las potencias productivas más allá del alcance de su trabajo individual aislado. De modo que su trabajo individual no es sino una porción orgánica que integra un proceso de cooperación productiva general. Las fuerzas productivas de su trabajo individual son fuerzas productivas de su trabajo social. En síntesis, el trabajo es siempre una actividad que encierra esta doble determinación: es un

gasto productivo de cuerpo individual que realiza las potencias productivas propias del carácter social del trabajo.²

El segundo momento del proceso de metabolismo humano es el del consumo. El sólo hecho de que el trabajo sea en su forma concreta un proceso individual, hace evidente que el consumo de medios de producción, o sea, el consumo productivo, es de manera inmediata un proceso individual. Pero, en cuanto los medios de producción de uno son el producto del trabajo de otros y, a su vez, su consumidor produce para otros, ese consumo productivo individual se encuentra socialmente determinado. A su vez, el momento de cierre del ciclo de metabolismo humano, el consumo de medios de vida, o sea, el consumo que reproduce el cuerpo de su sujeto, es un proceso necesariamente individual. Se trata de un proceso tan necesariamente individual por su mismo objeto, que podemos contraponerlo como un puro consumo individual respecto del consumo productivo de medios de producción, cuyo resultado es una existencia exterior a la persona de quien lo realiza. No hay modo de consumir medios de vida si no se interviene individualmente en el proceso de tal consumo: ningún individuo puede nutrirse porque otro individuo consuma alimentos. Sin embargo, dado que el consumo individual se

²Por cierto, hay especies animales cuyos procesos de vida alcanzan la forma de procesos de metabolismo social sumamente complejos, en donde el gasto del cuerpo de un individuo en determinado momento sirve para la reproducción del de otro en un momento distante en el tiempo. Por ejemplo, una hormiga podadora también corta pasto en verano, en una actividad colectivamente organizada, para que otras cultiven sobre él los hongos que han de servir de alimento aún a otras más de su misma comunidad en invierno. Pero, en la complejidad de este proceso de metabolismo, las potencias productivas de lo que de manera simple podemos llamar el trabajo social, se sostienen en la mutilación extrema de los atributos productivos individuales: el cuerpo mismo de cada individuo se encuentra determinado biológicamente para cumplir una tarea parcial especializada. Por el contrario, el proceso humano de metabolismo social le debe su potencia genérica a que el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social se encuentra portado en el desarrollo de las subjetividades productivas individuales. El surgimiento y desarrollo de la conciencia y la voluntad no son sino la forma concreta plena de esa potencia genérica: en ellas, la capacidad para organizar el proceso de metabolismo social es un atributo constitutivo de las subjetividades productivas individuales. De ahí que el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social sólo pueda alcanzar un grado históricamente limitado al realizarse bajo formas concretas basadas en la mutilación de la subjetividad individual de quienes realizan el trabajo directo al arrancarles a su conciencia y voluntad el ejercicio de la organización social del mismo, tal como ocurre en el modo de producción esclavista. De ahí, también, el cerebro de hormiga del que hacen gala quienes añoran una organización estratificada del trabajo social basada en la atribución de una diferenciación natural a la subjetividad de cada individuo. Pero la naturalización de la organización social humana alcanza una difusión universal al respecto, bajo una apariencia de absoluta inocencia, en la inversión de las relaciones personales directas imperantes en esas sociedades como atributo de las diferentes funciones que cumplen los cuerpos biológicamente especializados de las hormigas en la unidad de su proceso de metabolismo simplemente natural: reina, zángano, soldado, obrera.

nutre de los productos del trabajo social y que, al mismo tiempo, reproduce a su sujeto como portador individual de las fuerzas productivas de la sociedad, dicho consumo se encuentra determinado como la forma concreta de una necesidad orgánica que trasciende toda individualidad abstracta. El consumo de cada uno se encuentra determinado por las necesidades de consumo de los demás. El consumo es siempre una actividad individual cuyas potencias están socialmente determinadas.

En tanto el proceso de vida humana se realiza sobre una base puramente natural, el proceso de metabolismo humano no se diferencia del de cualquier especie animal. Por ejemplo, cuando un individuo respira el aire ambiente, su respirar es simplemente un respirar animal: realiza un gasto de su cuerpo —que no requiere ser regido de manera consciente y voluntaria— teniendo como resultado inmediato la reproducción del mismo. De igual modo, si un individuo camina descalzo sobre tierra virgen, su caminar es simplemente un caminar animal. Sólo cuando se sustenta en el consumo de los productos del trabajo, el proceso de metabolismo humano se constituye genéricamente en tal. Cuando un asmático respira gracias a su medicación, o cuando cualquiera respira un aire calefaccionado, refrigerado, etc. —consumos todos mediados por una multitud de acciones productivas conscientes y voluntarias— su respirar se distingue genéricamente del respirar animal. De igual modo, cuando un individuo camina calzado, su caminar se distingue genéricamente del caminar animal.

Por lo tanto, cuando un individuo trabaja produciendo su propio calzado, se está produciendo a sí mismo como un ser humano. Pero cuando produce zapatos para el consumo de otros, cuando realiza un trabajo socialmente útil, lo que produce es la condición material para que otros seres humanos puedan realizar su proceso de metabolismo como tales. De modo que, el producto de su trabajo no son simplemente zapatos, no son simplemente cosas útiles, sino otros seres humanos. En tanto un ciclo de metabolismo humano se abre con el gasto del cuerpo de un individuo en el proceso de trabajo, para cerrarse con la reproducción del cuerpo de otro individuo mediante el consumo de los valores de uso directa o indirectamente producidos por el primero, el proceso de metabolismo humano se encuentra determinado como un proceso de metabolismo social. Y también lo es en cuanto los dos extremos de este proceso se encuentran mediados porque un individuo consume productivamente para su propio trabajo el producto del trabajo de otro individuo.

Tomado el proceso de metabolismo humano en su unidad social, vemos que la conciencia y la voluntad son atributos portados por cada subjetivi-

dad productiva individual. Pero no son simplemente las formas en que cada uno organiza su proceso de trabajo abstractamente individual, sino que son las formas en que se organiza el carácter social del proceso de metabolismo humano. La conciencia y la voluntad son las formas de acción humana portadoras de la organización del proceso de metabolismo social. Son la acción a través de la cual cada individuo se reconoce a sí mismo, y actúa, como portador individual de las fuerzas productivas del trabajo de la sociedad. Son las portadoras de las relaciones propiamente humanas con que se rige el proceso de metabolismo social. Son, por lo tanto, las portadoras de las relaciones que rigen el proceso natural de metabolismo humano de un modo que les es genéricamente propio. Relaciones a las que reconocemos sintéticamente en su misma determinación genérica, diferenciándolas de cualquier otra forma de relación natural, bajo el nombre de relaciones sociales.

La primera cuestión que debe resolver cualquier sociedad humana para reproducir su vida, es el modo en que va a asignar la capacidad total de trabajo de la que dispone para efectuar su proceso de metabolismo social, a fin de aplicarla bajo las distintas formas concretas útiles de trabajo a ser realizadas individualmente por sus miembros. Supongamos como unidad social la pequeña sociedad formada por un grupo de amigos que resuelven comer un asado. Ante todo, hay que prepararlo. Para ello, esta sociedad dispone de una cierta cantidad de fuerza de trabajo total, dependiente del número de sus miembros y del tiempo que cada uno de ellos dispone para dedicar a la cuestión. En función de dicha disponibilidad, la sociedad asigna a sus miembros la porción del trabajo total que cada uno ha de realizar: uno se ocupará de comprar la carne, otro la verdura, el vino, hacer el fuego, cocinar, etc. Así, habrán asignado el total de su fuerza de trabajo social a los distintos trabajos útiles concretos individuales. Lo habrán hecho sobre la base de la relación personal directa que une a todos sus miembros, su vínculo de amistad; vínculo por el cual la conciencia y la voluntad de cada uno reconoce en la persona de los otros a un integrante de su comunidad de amigos. Y bien podría ocurrir que, por este mismo vínculo, los miembros de la sociedad acuerden que alguno de ellos, al que saben poco afecto a participar del trabajo conjunto, se lo dispense de éste: «para eso es un amigo». En cuyo caso, esta sociedad pondrá en acción una capacidad total de trabajo menor a la que podría disponer potencialmente. Realizado el trabajo social mediante los distintos trabajos concretos individuales, esta sociedad se encuentra en condiciones de realizar el segundo paso en su proceso de metabolismo, el consumo individual de los valores de uso producidos. La asignación del producto social a los distintos miembros individuales se encuentra regida

por su relación directa de amistad. Esta relación bien puede expresarse, por ejemplo, en que al apodado «el gordo» se le asigne doble ración de carne. Otra vez, «para eso es un amigo». Así, nuestra pequeña sociedad de amigos habrá dado un paso más en la reproducción de su vida.

Dejemos atrás la simplicidad abstracta del ejemplo anterior y enfrentemos la situación en la complejidad del proceso de desarrollo histórico de la humanidad. En los modos más primitivos, la asignación de la capacidad de trabajo total de la sociedad bajo las distintas formas concretas útiles de trabajo a ser realizada por cada individuo se resuelve a través de las relaciones de interdependencia personal directamente establecidas al interior de cada comunidad, al principio sobre una base simplemente animal. En la sociedad esclavista, el problema lo resuelve la relación directa de subordinación personal de los esclavos al amo. Mediante ella, éste ordena a aquéllos los trabajos concretos que debe realizar cada uno de ellos; o delega su autoridad personal en un esclavo o grupo de esclavos que imponen esta asignación en su nombre. La conciencia de los esclavos reconoce en la persona del amo, aunque más no sea por la fuerza de los palos, la potestad de organizar su trabajo social, a la cual deben someter su voluntad. En una sociedad feudal tributaria en especie, el siervo asigna su capacidad individual de trabajo de modo de reproducir su vida y entregar los valores de uso que constituyen el tributo para el señor al que se encuentra sometido por las relaciones personales directas de vasallaje y, nuevamente, el ejercicio de éstas a palos. En cada una de estas sociedades, las relaciones sociales de interdependencia y subordinación se manifiestan como atributos inherentes por naturaleza a las personas involucradas. El señor es tal por la gracia de dios, así como el siervo lo es por similar desgracia.

Pero concentrémonos en el modo capitalista de organizar la producción social, donde imperan los productores de mercancías. Son tales, precisamente, por tener el dominio pleno sobre sus respectivos procesos de trabajo individual y, por lo tanto, por realizar individualmente sus respectivas porciones de trabajo social de manera privada e independiente unos de otros. Como tales individuos mutuamente independientes, carecen de toda relación directa personal que rija la organización social de sus trabajos. Son individuos libres, en el sentido de que sus conciencias y voluntades no se encuentran sometidas a las de ningún otro por relaciones de dependencia personal, voluntarias o forzadas, en la organización de su trabajo individual realizado para esos otros. De manera recíproca, ninguno puede imponer su conciencia y voluntad sobre la de los demás en el proceso en que éstos organizan su trabajo individual para otros. Por lo tanto, en el momento mismo

en que cada uno debe lanzarse a trabajar para el consumo de los otros, enfrentan el problema de cómo organizar este trabajo social sin contar con más relación social entre ellos que la de ser, cada uno, portador individual de una porción de la capacidad total de la sociedad para realizar trabajo en general, es decir, para gastar la materialidad de su cuerpo bajo una forma concreta —cualquiera ésta sea— que produzca un valor de uso social, para realizar trabajo abstracto. ¿Qué hacen, entonces?

Cada uno aplica su cuota de la capacidad para realizar trabajo social en general, gastando productivamente su cuerpo individual, o sea, sus músculos, su cerebro, etc., bajo una forma concreta determinada según lo que su conciencia de individuo libre le dice va a resultar en un valor de uso social, o sea, para los otros. Pero no tiene modo de imponer esta condición sobre la conciencia y voluntad de los otros. Por el contrario, es una potestad de la conciencia y voluntad privada de esos otros el resolver cuáles de las cosas que han producido privadamente los demás van a consumir y, por lo tanto, van a reconocer como parte del producto social, como valores de uso sociales. Si en el momento de realizar su trabajo, cada uno actuaba afirmándose en su libertad respecto de aquel para el cual trabajaba, ahora cada uno actúa afirmándose en su libertad respecto de aquel que trabajó para él. Se trata, pues, de la potestad que tienen los otros de reconocer el carácter social del trabajo realizado por cada uno, no en el momento efectivo de esa realización donde cada uno actúa de manera privada e independiente respecto del otro, sino una vez que dicho trabajo ya ha sido materializado en su producto. Pero se trata de una potestad personal que cada uno puede ejercer respecto del producto de otro sólo si, a su vez, ese otro ejerce la suya respecto del producto de uno. Por lo tanto, se trata de una potestad personal que cada uno tiene indirectamente sobre el otro que, al mismo tiempo, no es ninguna potestad personal sobre el otro. La relación social de los productores de mercancías no tiene cómo tomar la forma concreta de una potestad personal directa en el momento en que cada uno realiza privadamente su trabajo social, y sigue sin tener cómo hacerlo en el momento en que cada uno reconoce privadamente el carácter social del trabajo hecho para él. La unidad de estos dos momentos toma entonces la forma concreta de una relación social indirecta entre las personas que está portada como la potestad que tienen los productos del trabajo social realizado de manera privada e independiente para cambiarse unos por otros.

Si el producto de un trabajo privado es capaz de cambiarse por el de otro, habrá confirmado su condición de materialización de trabajo social como valor de uso para el consumo de alguien distinto a su productor. Al haberse

producido un valor de uso social mediante el gasto privado e independiente realizado bajo una forma concreta adecuada de la porción correspondiente de la capacidad total de la sociedad para realizar trabajo humano en general, se habrá producido valor. Esto es, se habrá producido un valor de uso que tiene aptitud social para el cambio. Y esta aptitud se pondrá de manifiesto como la capacidad de una mercancía para entrar en relación de cambio con otra en la proporción que corresponde a su condición recíproca de materializaciones de la misma cantidad de trabajo abstracto, esto es, como valor de cambio. Si ese producto es incapaz de atraer a otro, habrá con ello demostrado que la porción de capacidad de trabajo social en general aplicada a su producción ha sido gastada de manera socialmente inútil. No habrá producido un valor de uso social ni, por lo tanto, valor.

El trabajo abstracto socialmente necesario gastado para producir una mercancía se representa como la aptitud de ésta para relacionarse con otra en el cambio, o sea, como su valor, porque esta cambiabilidad de las mercancías es la forma indirecta en que se impone la unidad de la producción social cuya organización se rige de manera privada e independiente. La forma de valor que tienen las mercancías es la relación social general que establecen de manera indirecta entre sí los productores privados e independientes. Dicho de otro modo, la mercancía es la relación social general materializada que rige la producción –y, por lo tanto, el consumo– en la sociedad donde el trabajo social se realiza de manera privada e independiente. Así resuelve esta sociedad la asignación de su capacidad total de trabajo bajo las distintas formas concretas útiles de éste que realiza cada uno de sus miembros y, por lo tanto, la unidad entre las fuerzas productivas propias de cada individuo y la determinación de las mismas como fuerzas productivas sociales, entre la materialidad individual del consumo y la determinación de la misma como forma concreta del proceso de reproducción social, entre la producción y el consumo sociales. En síntesis, el cambio de mercancías, o sea, el mercado, es el modo en que los individuos libres resuelven la unidad de la organización de su proceso de metabolismo social a través de darle a su relación social general la forma indirecta de una relación entre cosas.

Por el contrario, la pequeña sociedad específica que formamos con aquel amigo nuestro de los ñoquis resolvió el mismo problema en base a la relación personal directa que nos une. Fue en base a ella que nuestro amigo aplicó su porción de la capacidad total de trabajo de esa pequeña sociedad específica para producir individualmente un valor de uso directamente social. Por la misma razón, el trabajo realizado en el hogar para la atención de los demás miembros de la familia no produce valor ni tiene cómo ha-

cerlo. Se trata de una porción de la capacidad total de trabajo del núcleo social familiar, portada en la subjetividad productiva individual de uno de sus miembros, que se asigna bajo determinadas formas concretas útiles regida por las relaciones de dependencia personal que definen a la familia como tal. Su producto sólo puede ser consumido por quienes tienen a esta relación como atributo personal propio. En tanto el miembro en cuestión trabaja para sí mismo, esto es, gasta su cuerpo produciendo un valor de uso para su propio consumo, realiza un trabajo simplemente individual. Cuando gasta su cuerpo produciendo un valor de uso que va a reponer el cuerpo de sus familiares, realiza un trabajo social. Pero no lo realiza de manera privada e independiente respecto de ellos, sino de manera directamente social.

El hecho de que en el modo de producción capitalista la unidad del trabajo social se establezca a posteriori de la realización de este trabajo implica que se trata de un modo de organizar el proceso de metabolismo social que, tenga las potencias productivas que tenga, lleva en sí el desperdicio de una parte del gasto de fuerza de trabajo realizado por la sociedad. Lo que en otros modos de organizar el gasto de trabajo social constituye una anomalía, un accidente, a saber, que se aplique fuerza de trabajo social sin que de esta aplicación resulte la producción de un valor de uso social, aquí constituye una expresión necesaria de la marcha normal del proceso de metabolismo social. Por lo tanto, el modo de producción capitalista lleva en sí, ya de partida, una limitación específica al desarrollo histórico natural de la vida humana como proceso de desarrollo de las potencias productivas del trabajo.

Al poner al descubierto lo que la sociedad de los individuos libres realiza mediante la representación del trabajo abstracto socialmente necesario efectuado de manera privada e independiente como el valor de las mercancías, hemos puesto al descubierto por qué el valor de una mercancía no puede expresarse directamente como cantidades de su sustancia, sino como cantidades del cuerpo de otra mercancía, o sea, como valor de cambio. Para que el valor de las mercancías pudiera expresarse en horas de trabajo, debería existir un acuerdo o autoridad social que validara el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir cada mercancía. Asimismo, ese acuerdo o autoridad debería establecer la condición de valor de uso social de cada producto, tanto respecto de sus atributos cualitativos como de la cantidad a producir. El establecimiento de las determinaciones anteriores implica el establecimiento de las condiciones técnicas en que se va a producir cada mercancía. De modo que, para que el mismo acuerdo o autoridad pudiera regir efectivamente el tiempo de trabajo y la cantidad a producir, debería tener la

potestad de asignar los medios de producción correspondientemente necesarios a cada productor. Pero el trabajo social produce mercancías cuando es realizado de manera privada e independiente, o sea, cuando no existe una relación social directa que lo rijan. Para que el valor pudiera expresarse en cantidades de su sustancia, en tiempos de trabajo, las mercancías deberían ser el producto de un trabajo regido de manera directamente social. Pero, entonces, ya estaría resuelto de antemano el problema que la forma de mercancía viene a resolver. Esto es, la capacidad total de trabajo de la sociedad ya se habría asignado bajo las distintas formas concretas útiles de éste. Por lo tanto, se trataría de un trabajo directamente social y no de un trabajo social realizado de manera privada e independiente. Se trataría, en realidad, de una absurda contradicción en los términos que haría aparecer al valor como una redundancia. Sólo el trabajo socialmente útil realizado de manera privada e independiente produce valor, y éste sólo puede expresarse en la relación de cambio de una mercancía por otra. El trabajo socialmente útil realizado de manera directamente social produce simplemente valores de uso, y no tiene modo de representarse como una aptitud para el cambio.

Capítulo 3

La conciencia de los productores de mercancías, o sea, la conciencia libre que es forma concreta de la conciencia enajenada

Los productores de mercancías son individuos libres que no se encuentran sometidos al dominio personal de nadie. Son dueños de sus conciencias y voluntades individuales. Disponen por sí de sus personas para aplicar su capacidad individual de trabajo del modo concreto en que sus conciencias y voluntades individuales consideren apropiado. Son, por lo tanto, recíprocamente independientes en el ejercicio de su atributo genéricamente humano, el trabajo. Sin embargo, estos individuos recíprocamente independientes guardan entre sí un grado de interdependencia social nunca visto antes en la historia humana. Como es común a toda forma histórica, el consumo de cada uno depende de la producción de los demás, a través de la división social del trabajo. Pero, en su caso, el consumo de cada uno depende directamente del consumo de los demás: para poder comprar las mercancías que necesitan consumir, primero tienen que haber vendido las propias y, por lo tanto, primero tienen que haber satisfecho una necesidad del consumo social. Bajo la apariencia de ser individuos absolutamente independientes, son individuos absolutamente interdependientes. Su interdependencia social absoluta toma la forma concreta de la ausencia de todo vínculo personal directo. Dicha interdependencia sólo se pone de manifiesto de manera indirecta, a través del cambio de mercancías en que cada uno aparece afirmando su condición de individuo plenamente libre respecto de los otros.

Volvamos al cocinero productor de ñoquis. Supongamos que cocina ñoquis para la cena de su familia. Cansado de la labor del día, se equivoca y, en vez de sal, los adereza con azúcar. Como su familia tiene un vínculo personal con él, puede que le haga saber su disgusto al probar estos ñoquis incomedibles, haciendo que él mismo se vaya a dormir reprochándose el haber estropeado la velada familiar. Pero, a la mañana siguiente, nuestro hombre se sentará a desayunar como todos los días, en su condición de miembro de

la familia. Supongamos ahora que el error lo comete en su restaurante. El cliente ni siquiera tiene que molestarse personalmente con él; todo lo que va a hacer es irse sin pagar esa inmundicia carente de todo valor de uso. El cocinero podrá irse a dormir más o menos enojado consigo mismo por su error. Pero lo que ciertamente no va a poder hacer a la mañana siguiente es sentarse a desayunar: la mesa familiar va a estar vacía porque, al no haber vendido los ñoquis el día anterior, hoy no hay con qué comprar los ingredientes del desayuno.

Como individuo personalmente libre que tiene el control pleno sobre su trabajo individual, el productor de mercancías se entera, ante todo, que tiene que aplicar su conciencia y voluntad libres a producir un valor de uso para el consumo social. Supongamos que, plenamente consciente de esta determinación, nuestro cocinero observa atentamente las necesidades sociales existentes a su alrededor y, viendo la abundancia de niños desnutridos, concluye que no puede equivocarse si destina su cuota individual de fuerza de trabajo social a producir ñoquis para ellos. Tardíamente se va a enterar que, en el reino de los individuos personalmente libres que es el modo de producción capitalista, para la organización del trabajo de la sociedad la necesidad social no se presenta como un atributo personal. Sólo cuenta como necesidad social aquella que es portadora de la relación social general cosificada, del dinero. Esto es, sólo cuenta la necesidad social que tiene capacidad de compra, o sea, la necesidad social solvente. Y, por muy necesitados de alimentos que estén los niños desnutridos, no portan con ellos el vínculo social que expresa esta forma específica de necesidad social. Al no encontrar a quién venderle el producto de su trabajo privado, el cocinero se va a encontrar con que sus propias necesidades de consumo han dejado de contar como necesidades sociales y que, por lo tanto, se encuentra privado de participar en el consumo social. Pero para la próxima oportunidad, si la tiene, ya sabe que no basta con producir valores de uso para otros; que lo que debe producir son valores de uso portadores de valor y, como tales, capaces de atraer en el cambio a otros objetos también portadores de valor. Dicho directamente, sabe que lo que debe producir es valor. Que éste es el único fin al que debe aplicar su conciencia y voluntad libres, en cuanto participante en la organización general del proceso de vida humana. Que sólo si produce valor habrá producido indirectamente valores de uso para sí. Desde el punto de vista de la materialidad del proceso de metabolismo social, productivo es todo trabajo que produce valores de uso sociales; desde el punto de vista específico de la organización del trabajo social mediante la producción de mercancías, sólo es productivo el trabajo que produce valor.

Como expresión de una simple necesidad humana, el hambre es hambre; como necesidad capaz de expresarse respecto de la organización del trabajo social en el modo de producción capitalista, como hambre sólo cuenta aquella que tiene capacidad de compra, el hambre «solvente».

El productor de ñoquis de nuestro ejemplo ha de ser bastante tonto si ha tenido que llegar hasta aquí para recién darse cuenta de lo que debe hacer. En realidad, todo productor de mercancías sabe, desde su más tierna infancia, que el valor tiene una forma de existencia objetiva: el dinero. Sabe, por lo tanto, tal como lo sintetizaba Marx, que su capacidad para participar en el consumo social –tanto en el consumo productivo como en el consumo individual– o sea, su relación social general con los demás, la ha de llevar consigo en el bolsillo bajo la forma de esa cosa, que es el dinero. De modo que aprende muy tempranamente que su capacidad para relacionarse socialmente de manera general no es un atributo personal suyo sino un atributo del producto de su trabajo expresado en la capacidad de éste para atraer al dinero y cambiarse por él.

No es posible trabajar sin aplicar la propia conciencia y voluntad a la realización del fin previsto. Y la conciencia y voluntad del productor de mercancías son las de un individuo libre, es decir, las de un individuo que tiene el control pleno sobre su proceso individual de trabajo. Por lo tanto, cuando trabaja, pone en acción las potencias productivas de su trabajo individual de una forma mucho más rica que lo que puede hacer un trabajador coartado en su libre subjetividad individual por sus relaciones de dependencia personal. Cuanto más le pertenece a sí mismo el control sobre su proceso de trabajo individual, esto es, cuanto más su conciencia y voluntad dominan las determinaciones de su trabajo individual, más se afirma el individuo que trabaja en su personalidad humana. El carácter libre del trabajo es, en sí mismo, una fuerza productiva humana. Pero, cuando el productor de mercancías trabaja, no puede aplicar su conciencia y voluntad simplemente a la producción de un valor de uso para otros; las tiene que poner al servicio de la producción de valor. Su trabajo no sólo debe producir un objeto socialmente útil, un valor de uso social; debe producir, al mismo tiempo, su relación social general; debe producir valor. No se trata, pues, meramente de un proceso de producción de valores de uso, socialmente mediado por la forma de valor de éstos. Se trata de una producción social de valores de uso que se rige teniendo por objeto inmediato la producción de valor. Sólo se producen valores de uso sociales y, por lo tanto, seres humanos, a condición de que se produzca valor.

Porque realiza su trabajo de manera privada e independiente, el productor de mercancías tiene el control pleno sobre el carácter individual del mismo, pero carece de todo control sobre su carácter social; esto es, sobre sus potencias, sus determinaciones, sociales. Las potencias de su propio trabajo individual respecto de la unidad del proceso de metabolismo social, escapan completamente a su control. No tiene modo de dominar el entrelazamiento en que necesariamente entra su trabajo individual con el de los demás, que da cuerpo a dicho proceso. No puede realizar su trabajo de un modo inmediatamente social, cooperando con otros productores, porque carece de todo vínculo social con ellos para organizar su trabajo colectivo de manera directa. Ni siquiera puede saber si su trabajo es socialmente útil o no en el momento en que lo realiza. Su libertad consiste en que domina conscientemente por sí, y realiza a su voluntad, las determinaciones de su trabajo individual. Pero las determinaciones sociales de su trabajo escapan por completo al alcance de su conciencia, y su voluntad debe someterse ciegamente a ellas. Es un individuo libre en su trabajo individual, pero carece de toda libertad respecto de las determinaciones sociales de su trabajo.¹ No porta en su persona ninguna capacidad para participar directamente en la organización de su propio proceso de metabolismo social. Por eso, tiene que someter su conciencia y voluntad de individuo libre a las potencias sociales del producto de su trabajo. No está sujeto al dominio personal de nadie, pero tiene que ser el sirviente de su mercancía. Si se rebela contra esta condición, si, por ejemplo, un productor independiente pretende negarse a obedecer en privado los mensajes respecto de la utilidad o inutilidad social de su trabajo que le llegan vía el mercado, acaba por encontrarse imposibilitado de disponer de su relación social general y, por lo tanto, de reproducir su propia vida.

El valor no es un atributo social propio de su persona, sino del producto material de su trabajo. Por lo tanto, es un atributo social de un objeto exterior a su persona, de un objeto que, por mucho que sea el resultado de su actividad consciente y voluntaria, y le pertenezca como su propiedad privada, es distinto de su persona. En las sociedades organizadas sobre la base de las relaciones directas entre las personas –sean ellas las propias de la comunidad primitiva, del esclavismo, del feudalismo, de la familia o la

¹Recordemos, nuevamente, la síntesis hecha por Engels:

La libertad de la voluntad no es, pues, otra cosa que la capacidad de decidir con conocimiento de causa. (Engels, Friedrich (1877/78), «Herrn Eugen Dührings Umwälzung der Wissenschaft ("Anti-Dühring")», op. cit., p. 128)

amistad modernas, etc.– cada individuo porta como un atributo personal suyo su dependencia social. Su vínculo social es inseparable de su personalidad como miembro de tales sociedades. Por el contrario, el productor de mercancías carece de toda capacidad para relacionarse directamente con los demás de manera general; este atributo social es ajeno a su persona. No por nada es un individuo libre de todo vínculo de dependencia personal directa. Su conciencia y voluntad libres se han aplicado al servicio de una potencia social ajena a él y que le pertenece a la mercancía: ésta, y no su productor, es la que posee la capacidad, la potencia, para relacionarse socialmente con las otras en el cambio. El producto material de su trabajo lo enfrenta como una potencia social que es ajena a él y a la cual debe someter su conciencia y voluntad de individuo libre. Así como la voluntad del productor de mercancías tiene pleno dominio sobre el ejercicio privado de su trabajo individual realizado de manera independiente del de los demás, se encuentra sometida por completo a las potencias sociales del producto de este trabajo. Por lo tanto, la conciencia y voluntad libres del productor de mercancías son la forma en que se realiza la enajenación de su conciencia y voluntad como atributos de la mercancía. En el mismo acto en que se afirma como portador de una conciencia y voluntad libres en la plenitud individual de sus atributos genéricamente humanos, esto es, en el mismo acto en que pone en acción su conciencia y voluntad libres para regir su proceso de trabajo individual de manera privada e independiente, lo que está poniendo en acción es su conciencia y voluntad enajenadas en la mercancía. El acto en que su conciencia y voluntad dominan por sí las determinaciones de su trabajo individual afirmándolo como un individuo libre, es el acto en que su conciencia y voluntad dan cuerpo a su impotencia para dominar las determinaciones sociales de su trabajo, realizando su falta absoluta de libertad respecto de ellas. El momento en que actúa como individuo libre produciendo mercancías, es el momento en que actúa como productor de valor y, por lo tanto, como individuo enajenado en su mercancía. El acto en que su conciencia y voluntad libres someten materialmente las cosas a su dominio privado, se encuentra regido por el sometimiento de su conciencia y voluntad libres al dominio que esas mismas cosas ejercen sobre ellas, como portadoras del carácter social de su trabajo. Su conciencia y voluntad libres son la forma de realizarse su conciencia enajenada. El productor necesita aplicar los atributos de su personalidad humana, su conciencia y voluntad, como si fueran atributos de su mercancía. Tiene que actuar como personificación de su mercancía. Desde el punto de vista de su participación en el trabajo social, este productor libre no puede tener más voluntad que la

de producir valor. Para la organización del trabajo social no cuenta como persona, sino como personificación de su mercancía. Sólo como tal personificación puede relacionarse socialmente, o sea, cuenta para el ejercicio de su relación social general. Por eso, bien podríamos decir que, en tanto persona, el cocinero propietario del restaurante podrá llamarse Juan Pérez, pero desde el punto de vista de la organización del trabajo social, más le vale ser reconocido como Señor Ñoquis. Nuevamente, la conciencia y voluntad libres del productor de mercancías son la forma concreta de su conciencia y voluntad enajenadas en la mercancía.

Cuando un individuo trabaja se afirma en su ser genéricamente humano. Y esta afirmación alcanza su plenitud cuando el control sobre las determinaciones del gasto individual del cuerpo del individuo que trabaja se encuentra bajo el dominio pleno de su propia conciencia y voluntad. Por lo tanto, cuando el productor de mercancías trabaja, se afirma en su ser genéricamente humano por encima de lo que puede hacerlo el esclavo o el siervo, cuyos procesos individuales de trabajo se encuentran sometidos al dominio personal de otros. Pero el productor de mercancías realiza esta afirmación plena de su personalidad humana sólo a expensas de negarla en su impotencia personal para dominar las determinaciones sociales de su trabajo. El dominio de estas determinaciones se le enfrenta como una potencia ajena a él, que le pertenece autónomamente a las cosas producto de la realización de su ser genérico humano. Con lo cual las potencias de su propio ser genérico humano se le presentan invertidas como un atributo de las potencias sociales de esas cosas, a cuyo servicio tiene que poner su conciencia y voluntad de persona libre.

Para poder reproducir su personalidad humana, para afirmarse como persona, o sea, para poder consumir como ser humano y, por lo tanto, para poder consumir los valores de uso producto del trabajo social, el productor de mercancías necesita haberse afirmado antes como personificación de su mercancía. Necesita haber producido un valor de uso social portador de valor. Por ejemplo, para un padre, el darle de comer a sus hijos es afirmarse en los atributos personales de padre; se trata de una necesidad personal suya. Pero, en el modo de producción capitalista, no es posible realizar esta condición de persona humana sin antes haber actuado apropiadamente en la condición de personificación de la mercancía: para comprar la comida de los hijos, primero hay que haber vendido otra mercancía. Por así decir, no es posible ejercitar los atributos propios de una «buena» persona sin haber actuado antes como una buena personificación de la mercancía, aunque más no sea en la medida mínima necesaria. Lo cual, por supuesto, no impli-

ca que la relación inversa tenga igual necesidad: se puede ser una excelente personificación del valor y ser una basura de persona. «El que tiene guita hace lo que quiere», dice el saber popular, reconociendo claramente que el libre ejercicio de la voluntad no es un atributo que la persona dispone por sí, sino que es un atributo que su relación social general materializada refleja en ella. Cuando el productor de mercancías mira a su mercancía, no está viendo simplemente al producto material de su trabajo social, ni siquiera al producto material del ejercicio de su conciencia libre en cuanto domina por sí las determinaciones de su trabajo individual; lo que esta viendo es la forma objetivada, exterior a él, que tiene la determinación de su conciencia de individuo libre y, por lo tanto, lo que está viendo es su propia conciencia enajenada.

Eso de ser una persona cuya conciencia y voluntad libres se encuentran enajenadas como atributo social del propio producto material no parece ciertamente una condición para festejar. Sin embargo, ¿a qué le debe el productor de mercancías su condición de individuo libre? Se la debe a que no se encuentra sometido a dependencia personal alguna en la organización de su trabajo individual; o sea, a que realiza su trabajo de manera privada e independiente. De modo que la unidad del proceso de producción y consumo social del que él es un órgano individual, se establece a través de la representación del trabajo socialmente necesario gastado individualmente de manera privada e independiente, como el valor de las mercancías. De no establecerse de este modo, necesitaría hacerlo a través de las relaciones de dependencia directa entre las personas. Sólo a través de estas relaciones, podrían los productores organizar su trabajo de manera inmediatamente social. En cuyo caso, lejos de ser individuos libres unos respecto de los otros, los productores acarrearían en sus personas una multitud de relaciones de sujeción mutua. El productor de mercancías le debe su conciencia y voluntad libres precisamente al hecho de producir mercancías, al hecho de no realizar su trabajo de manera inmediatamente social sino de manera privada e independiente, al hecho de producir un objeto que tiene el atributo social de enfrentarlo como ajeno a él y dominarlo. Por lo tanto, el productor de mercancías le debe su conciencia y voluntad libres a su voluntad y conciencia enajenadas. Se encuentra libre de toda servidumbre personal porque es el sirviente del carácter social de su producto. La libre conciencia y voluntad individual, el individuo libre de toda subordinación personal, dista de ser un producto abstractamente natural. Sólo nace a la historia como producto específico de la producción de mercancías y, por lo tanto, como producto de la conciencia enajenada en ellas. Tal es la naturaleza objetiva de la libertad

humana. El productor de mercancías es el primer, y hasta aquí único, ser humano libre en la historia.